Die handelspolitischen Beziehungen der Schweiz zu den Vereinigten Staaten von Amerika

INAUGURAL-DISSERTATION

DER HOHEN JURISTISCHEN FAKULTÄT

DER UNIVERSITÄT BERN

ZUR ERLANGUNG

DER WÜRDE EINES DOKTOR RERUM POLITICARUM

VORGELEGT VON

BRUNO STADELMANN

AUS ST. GALLEN

ZURICH 1933

Diss.-Druckerei A.-G. Gebr. Leemann & Co

Stockerstr. 64

Die handelspolitischen Beziehungen der Schweiz zu den Vereinigten Staaten von Amerika

INAUGURAL-DISSERTATION

DER HOHEN JURISTISCHEN FAKULTÄT

DER UNIVERSITÄT BERN

ZUR ERLANGUNG

DER WÜRDE EINES DOKTOR RERUM POLITICARUM

VORGELEGT VON

BRUNO STADELMANN

AUS ST. GALLEN

ZÜRICH 1933

Diss.-Druckerei A.-G. Gebr. Leemann & Co

Stockerstr. 64

R. UNIV.
BIBLIOTHEEK
LEIDEN

Inhaltsverzeichnis.

Seite

Literatur 5

Einleitung 7

I. Geschichtlicher Rückblick auf die Entwicklung der schweizerischen und der amerikanischen Außenhandelspolitik 8

1. Die Entwicklung der schweizerischen Außenhandelspolitik. 8

A. Die Periode von 1848 bis zum Ausbruch des Weltkrieges 8

B. Die Wirtschaftsabkommen der Schweiz mit den Vereinigten Staaten während der Kriegs- und ersten Nachkriegsjahre 28

C. Der Gebrauchszolltarif von 1921 34

D. Die Vorbereitung für einen neuen schweizerischen Generalzolltarif 38

2. Die Entwicklung der Außenhandelspolitik der Vereinigten Staaten 43

A. Die Wirtschaftsentwicklung und die Handelspolitik der Vereinigten Staaten bis in die Nachkriegszeit . 43

B. Die Expansionspolitik der U. S. A. in den letzten Jahrzehnten 54

II. Der Handelsverkehr zwischen der Schweiz u. den U.S.A. 62

A. Die Einfuhr der Schweiz aus den U. S. A. . . . 62

B. Die Ausfuhr der Schweiz nach den U. S. A. . . 72

III. Der neue amerikanische Zolltarif der U. S. A. von 1930 und seine Einwirkung auf die schweizerisch-amerikanischen Handelsbeziehungen 86

A. Die Entstehung des neuen Tarifs 86

B. Die Einwirkung auf die Handelsbeziehungen zwischen den beiden Ländern 92

IV. Schluß 104

Literatur.

Aereboe, F.: Wirtschaft und Kultur in den Ver. Staaten von Nordamerika. Berlin 1930.

Biegeleben: Die neueste Handelspolitik der Ver. Staaten von Amerika. Berlin 1927.

Bleuler, W.: Studien über Außenhandel und Handelspolitik der Schweiz. Zürich 1929.

Blumenstein, E. und *Gaßmann, A.:* Die Schweiz. Zollgesetzgebung. Zürich 1918.

Bosc, L., Zollalliancen und Zollunionen in ihrer Bedeutung für die Handelspolitik. Berlin 1907.

Büsli: Panamerikanische Konferenzen. Zürich 1914.

Caroll, D. Wright: L'Evolution industrielle des Etats Unis. 1901, Paris.

Eulenburg, F.: Außenhandel und Außenhandelspolitik, Grundriß der Sozialökonomik. Tübingen 1929.

Disk, G.: Das öffentliche Recht der Ver. Staaten von Amerika. 1901.

Glier, L.: Die Meistbegünstigungsklausel. Eine entwicklungsgeschichtliche Studie unter besonderer Berücksichtigung der deutschen Verträge mit den Ver. Staaten. Berlin 1905.

Handelsarchiv, deutsches.

Handelsarchiv, preußisches.

Hoffmann-Merian: Zur Zollfrage. Zürich 1881.

Huber, A.: Die Entwicklung des eidgenössischen Zollwesens vom Beginn der ersten Tarife bis zur Bundesverfassung von 1848. Bern 1890.

Kupper, W.: Die Zollpolitik der schweizerischen Landwirtschaft seit 1848. Zürich 1929.

Landolt-Cotti: Wirkungen des Krieges auf den Handel in der Schweiz. Zürich 1917.

Oberzolldirektion, eidg.: Jahresberichte der schweiz. Handelsstatistik. Bern.

Pentmann: Die Zollunionsidee und ihre Wandlungen im Rahmen der wirtschaftlichen Idee und der Wirtschaftspolitik des 19. Jahrhunderts bis zur Gegenwart. Jena 1917.

Reichesberg, N.: Die Meistbegünstigung in den künftigen Handelsverträgen. Bern 1918.

— Betrachtungen über die schweizerische Handelspolitik in Vergangenheit und Zukunft. Bern.

Schlesinger, R.: Die Zollpolitik der Ver. Staaten von der Beendigung des Weltkrieges bis zum Fordney-Mc-Cumber - Tarif. Jena 1926.

Schmidt, P.: Die Schweiz und die europäische Handelspolitik. Zürich 1914.

— Entwicklung der Außenhandelsbeziehungen der Ver. Staaten von Amerika während der ersten Kriegsjahre.

Siegfried, A.: Die Ver. Staaten.

Signer, H.: Die treibenden Kräfte der schweizerischen Handelspolitik. Zürich 1914.

Weyermann, M.: Schweizerische Industrie- und Handelsstudien (ganze Sammlung).

Zolltarif: Vereinigte Staaten von Amerika. 30. Aug. 1842.

Neue Zürcher Zeitung.

Handelsamtsblatt, schweizerisches.

Bericht des Bundesrates über seine Geschäftsführung im Jahre 1929, Volkswirtschaftsdep.

Bericht des Bundesrates über seine Geschäftsführung im Jahre 1930, Volkswirtschaftsdep.

X. Bericht des Bundesrates an die Bundesversammlung vom 24. Mai 1918, Volkswirtschaftsdep.

XII. Bericht des Bundesrates an die Bundesversammlung vom 23. Mai 1919.

Botschaft des Bundesrates an die Bundesversammlung über das Bundesgesetz betreffend den schweizerischen Zolltarif (vom 9. Januar 1925).

Einleitung.

Von der Handelspolitik, im engsten Zusammenhang mit der auswärtigen Politik, wurde in den letzten Jahren sowohl in der Presse als auch in wissenschaftlich gehaltenen Büchern und Zeitschriften außerordentlich viel berichtet. Dieser Umstand deutet mit unverkennbarer Sicherheit auf ihre enorme Bedeutung für den Volkswohlstand eines Landes hin. Die Aufgabe der Handelspolitik ist eine sehr mannigfache: Sie umfaßt einerseits den planmäßigen Schutz der einheimischen Produktionszweige durch Zölle, die ihrerseits wieder verschiedener Natur sein können, anderseits die Förderung des Exportes der erzeugten Produkte.

Da die Schweiz in den Ver. Staaten von Amerika einen sehr aufnahmefähigen Markt für ihre verschiedenen Qualitätsprodukte gefunden hat, mußte uns die erst kürzlich so heftig umstrittene Handelspolitik der nordamerikanischen Union begreiflicherweise lebhaft interessieren. Es ist nun Aufgabe der folgenden Ausführungen, die Entwicklung der wechselseitigen Handelsbeziehungen der beiden Länder sowie die bezüglichen zollpolitischen Strömungen näher zu beleuchten. In der Darstellung der Ein- und Ausfuhrverhältnisse setzte ich absichtlich erst mit Beginn dieses Jahrhunderts ein, da für die Periode vor 1885 nur die Angaben der amerikanischen Konsularstatistik bekannt sind, und diese infolge verschiedenartiger Zollerhebungen noch heute ganz beträchtlich von den Ergebnissen der schweizerischen Handelsstatistik abweichen. Der Zeitraum von 1885—1900 mußte ebenfalls unberücksichtigt bleiben, da die handelsstat. Angaben dieser Zeit nach anderen Begriffen zusammengestellt wurden, als es heute der Fall ist, und daher keinen Vergleichswert besitzen.

I. Geschichtlicher Rückblick auf die Entwicklung der schweizerischen und der amerikanischen Außenhandelspolitik.

1. Die Entwicklung der schweizerischen Außenhandelspolitik.

A. Die Periode von 1848 bis zum Ausbruch des Weltkrieges.

Übergang von der Freihandelspolitik zum Kampfzoll.

Um die Mitte des 19. Jahrhunderts trat in der schweiz. Handelspolitik eine tiefgreifende Änderung ein. Noch in den Jahren 1843/45 hielten die verschiedenen Kantone zähe an ihren Binnenzöllen fest, obschon bereits in der Zeit der Helvetik eine Vereinheitlichung des Zollwesens vorgesehen worden war. Erst durch die Bundesverfassung von 1848 wurde das Zollwesen Sache des Bundes, der nun die Zollgrenzen zwischen den einzelnen Kantonen aufhob und eine einzige Zollerhebung an den Landesgrenzen vorsah. Aber schon machten sich die wirtschaftlich maßgebenden Interessengruppen bemerkbar. Die industriellen Kreise, die die Erfolge der Schweizer Industrie in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts hauptsächlich dem Freihandel zuschrieben, traten für sehr niedrige Zölle ein.

Nur aus den Kreisen des Handwerks und des Kleingewerbes wurden von Zeit zu Zeit schutzzöllnerische Bestrebungen laut. Doch sie fanden nur wenig Gehör, war man doch überzeugt, daß sie die nationale Entwicklung beträchtlich gefährden könnten. Der Freihandel dagegen, der am

ausgeprägtesten durch das System der liberalen westeuropäischen Handelsverträge zum Ausdruck kam, bedeutete für die betreffenden Länder eine Epoche wirtschaftlichen Aufschwunges. Das erste einheitliche Zollgesetz von 1849, das einen ausgesprochen freihändlerischen Charakter hatte, gab der Schweiz die Möglichkeit, in den nächsten zwei Dezennien eine Reihe von Handelsverträgen abzuschließen. Ausgedehnte, aufnahmefähige Nachbarmärkte wurden für schweizerische Produkte frei, und die zahlreichen Absatzmöglichkeiten, die unter günstigen Bedingungen entstanden, wurden denn auch intensiv ausgenützt.

Die Meistbegünstigungsklausel spielte dabei keine geringe Rolle. Sie erlangte die Hauptbedeutung in den Handelsverträgen und führte zu bedeutenden Zollermäßigungen, die die meisten europäischen Staaten sich gegenseitig gewährten. Durch die Meistbegünstigung wurden nun alle beteiligten Staaten untereinander handelspolitisch verbunden. So gelang es der Schweiz schon ziemlich früh, einen Vertrag mit dem Königreich Sardinien abzuschließen. Nach längeren Unterhandlungen reihte sich gegen Ende des Jahres 1850 ein sogenannter Handels- und Niederlassungsvertrag mit den Ver. Staaten an; er stellt das erste handelspolitische Abkommen mit den U. S. A. dar, auf dessen Inhalt an anderer Stelle eingegangen wird. Ein ähnlicher Vertrag konnte 1855 mit England abgeschlossen werden. Nun folgte Schlag auf Schlag. Es entstand ein ganzes Netz von Handelsverträgen, an dem die Schweiz einen wesentlichen Anteil hatte.

Schon längst erregte der Abschluß des englisch-französischen Handelsvertrages bei den Anhängern des Freihandels den Wunsch, diesem Abkommen beizutreten, damit auch die Schweiz die Vorteile der mäßigen Zollpositionen Frankreichs genießen könne. Damit wäre ein großes Absatzgebiet erschlossen worden; doch die Verwirklichung dieses Begehrens ließ auf sich warten, denn Frankreich stellte große Anforderungen, und erst nach zweijährigem, wechselvollem Ver-

handeln trat der im Jahre 1865 abgeschlossene Handelsvertrag in Kraft, der für die schweizerische Volkswirtschaft von besonderer Bedeutung war. Sie trat in den Genuß aller Vergünstigungen, die Frankreich den übrigen Vertragsländern bereits gewährt hatte und erlangte zudem noch spezielle Zollermäßigungen für gewisse Produkte der schweizerischen Exportindustrie. Bereits drei Jahre später (22. Juli 1868) folgte der Tarifvertrag mit Italien, durch den der Schweiz außer der Meistbegünstigung noch besondere Zollermäßigungen auf Uhren, Schmucksachen und Seidenbändern eingeräumt wurden. Die Baumwollzölle dagegen wurden wider Erwarten sogar noch erhöht. Die Schweiz ihrerseits war verpflichtet, als Gegenleistung die bereits tiefen Zollpositionen noch mehr zu erniedrigen. Und endlich erfolgten noch im gleichen Jahre Vertragsabschlüsse mit Deutschland und 1869 mit Österreich.

So hatte die Schweiz nach jahrelangen Mühen ihr Ziel erreicht, indem sie in den 50er und 60er Jahren des verflossenen Jahrhunderts in den Kreis der westeuropäischen Vertragsstaaten aufgenommen wurde. Dadurch hatte sie sich eine günstige handelspolitische Position geschaffen, die für die wirtschaftliche Entwicklung der Schweiz von überaus großer Bedeutung war. Mit Freude konnte sie auf ihr vollendetes Werk schauen, denn auf Jahre hinaus war ihr freier Güteraustausch gesichert.

Auch hier stellte sich bald die Reaktion ein. Die gedeihliche Situation war leider nur von kürzerer Dauer, als man allgemein erwartet hatte. Es zeigte sich, daß sich die allgemeinen Ansichten in der europäischen Handelspolitik durch den deutsch-französischen Krieg von 1870/71 bereits wesentlich verschoben hatten. Schon gegen Ende der 70er Jahre trat in den Nachbarstaaten eine radikale Änderung ein. Die meisten Verträge liefen 1877 ab. Neue Tarife, die mehr zum Schutzzoll neigten, traten an ihre Stelle. Das westeuropäische Vertragssystem fiel auseinander; die schutzzöll-

nerische Tendenz gewann in den meisten Staaten, vor allem in Deutschland und Frankreich wieder die Oberhand. Auch Rußland und die Ver. Staaten schlossen sich an, kurz jedes Land folgte dem Beispiel des andern.

Die Schweiz hingegen hielt mit diesen Änderungen, die ganz neue Verhältnisse schufen, nicht Schritt. Und so sah sie sich denn bald einer Tatsache gegenüber gestellt, die ihr gefährlich zu werden drohte. Das noch geltende Zollgesetz von 1851 bot nicht den geringsten Schutz, was zur unvermeidlichen Folge hatte, daß ausländische Produkte unser Gebiet direkt überschwemmten, während der schweizerische Export, infolge der rasch ansteigenden ausländischen Zölle, sich kaum mehr zu behaupten vermochte. Die wichtigsten Absatzgebiete verschlossen sich immer mehr, so daß man glaubte, sie noch ganz verlieren zu müssen. Auch dem überseeischen Absatz, der noch übrig blieb, stellten sich große Hindernisse in den Weg. Die Handelsbeziehungen zu den Ver. Staaten begannen sich zu verschlechtern, indem der Absatz der Seidenindustrie nach Amerika sehr zu wünschen übrig ließ. Die Aussichten für die schweizerische Volkswirtschaft waren keineswegs gut; Pessimisten sahen bereits den Niedergang des schweizerischen Volkswohlstandes voraus.

Natürlich durften diese Zustände nicht mehr länger andauern; die Handelspolitik der Schweiz mußte sich unbedingt diesen veränderten Verhältnissen anpassen. Aus dieser ungesunden Situation erwuchs denn auch der Kampfzollgedanke[1]), obwohl die Großindustriellen stets noch grundsätzlich auf ihrem freihändlerischen Standpunkte beharrten. Vor allem war es Genf, Basel und St. Gallen, die am Freihandel festhalten wollten, während die kaufmännische Gesellschaft in Zürich, heute als Zürcher Handelskammer bekannt, für die neue Bewegung eintrat. Nach längeren Ausein-

[1]) Näheres über die Bedeutung der Kampfzölle, siehe S. 40/41 dieser Arbeit.

andersetzungen kamen sie zum Schluß, daß der Freihandel unter den gegebenen Verhältnissen mit der Zeit doch zu industriellen Krisen im Land führen könnte, und deshalb wurde noch im Jahre 1882 im Einverständnis mit Nationalrat Cramer-Frey, der während fast 20 Jahren einer der einflußreichsten Handelspolitiker war, der Bundesrat um Erhöhung der Zölle auf Fabrikate ersucht. Zu gleicher Zeit machte auch der Gewerbestand seine Rechte geltend und forderte höhere Zölle auf seine Erzeugnisse.

Die erste Reform erfolgte im Jahre 1884 durch das neue Zollgesetz. Es wies zwar immer noch mäßige Zollansätze auf. Immerhin waren diese geeigneter, um günstige Vertragsverhandlungen eingehen zu können, und es dauerte übrigens nicht lange, bis 1887 bereits ein weiteres Zollgesetz erschien, das nun schon bedeutend mehr die Wünsche der Schutzzöllner erfüllte. Zum ersten Mal erhielt nun neben Industrie und Gewerbe auch die Landwirtschaft einen bescheidenen Zollschutz.

Die Entwicklung der schweiz. Zolltarife von 1850—1906.

Durch nichts kann die Handelspolitik eines Landes besser veranschaulicht werden als durch die Zolltarife, in denen sich die maßgebende Richtung einer Zeit deutlich wiederspiegelt. So auch in der Schweiz, wo die Vereinheitlichung der verschiedenartigsten Abgaben zu einem eidgenössischen Zollsystem lange Jahre hindurch den Zankapfel bildete. Hartnäckig, wie sie sich in solchen Angelegenheiten zu verhalten pflegten, hielten die Kantone vor 1848 an ihren Binnenzöllen, Brückengeldern usw. fest, was natürlich den Handel außerordentlich erschwerte. Nur vereinzelte, fortschrittlich gesinnte Kantone rafften sich zur Abtragung dieser künstlichen Hindernisse auf, um möglichst rasch eine einheitliche, nationale Wirtschaftspolitik ins Leben zu rufen. Zudem mußten sie erfahren, daß die Geschäfte bei dieser

Kleinpolitik beträchtlich zurückfielen, indem sich ihnen die Nachbarmärkte mehr und mehr verschlossen. Nur unzureichender Ersatz wurde in den entlegeneren, hauptsächlich überseeischen Gebieten gefunden. Unter dem Zwang der Verhältnisse knüpften die Industriellen Verbindungen mit Nord- und Südamerika, auch mit Indien an.

Die Notwendigkeit der Vereinheitlichung des schweizerischen Zollwesens trat immer deutlicher vor Augen. Vorübergehend glaubte sich die Regierung zu einem selbständigen Vorgehen zu schwach. Tendenzen zum Anschluß an das französische oder deutsche Zollgebiet machten sich geltend. Doch als die Industrie stets mehr Gefahr lief, dem Ruin zu verfallen, machte die Tagsatzung einen neuen Versuch auf schweizerischem Boden. 1842 sollte eine Kommission die Sache regeln, aber sie kam zum Schluß, von einer Vereinheitlichung abzusehen, um die kantonale Autonomie nicht zu verletzen. Erst nach Beendigung des Sonderbundskrieges wurde diese Angelegenheit geklärt. 1848 wurde der Bundesstaat gegründet und diesem stand natürlich das Recht zu, mit den verkehrshemmenden kantonalen Binnenzöllen aufzuräumen.

An ihre Stelle trat 1849 der erste eidgenössische Zolltarif. Dieser war Gegenstand einiger Auseinandersetzungen. Niedere Zölle verlangten die industriellen Kreise, aber die schweiz. Handwerker und Gewerbetreibenden suchten die Zölle so hoch als möglich zu gestalten. Da die Schutzzöllner der nötigen Organisation noch entbehrten und in führenden behördlichen Kreisen die freihändlerischen Ansichten vorherrschten, vermochten die Schutzzolltendenzen nicht durchzudringen. Daher nahm dieser erste Zolltarif ausgesprochen freihändlerische Formen an. Trotzdem war ein gewisses Minimum an Zöllen gegeben, da der Bund auf Einnahmequellen angewiesen war. Am intensivsten wurden damals schon die Luxusartikel mit Zöllen belegt, während Rohstoffe und Lebensmittel sehr niedrig taxiert wurden. Die An-

sätze variierten von 15 Rp. bis zu Fr. 15.— pro Zentner. Dieser höchste Ansatz war berechnet für Kleider, Spitzen, Seidenstoffe, Hüte, Schmucksachen, Uhren, Schokolade, Zigarren, Tee, Flaschenweine und Senf. Prinzipiell mußte schon damals beim Zollwesen zwischen Zollgesetz und Zolltarif unterschieden werden, was ich in anderem Zusammenhang näher beleuchten werde. In der Frage, ob die Verzollung nach Gewicht oder ad valorem geschehen soll, wurde man einig, daß das Gewichtszollsystem praktischer sei. Noch heute haben wir dieses Verfahren, was genügend beweist, daß dieses System enorme Vorteile hat. Nur die Klassierung der Positionen zeigt heute ein anderes Bild, indem 1850 alle Waren mit gleichen Zollansätzen zu einer Gruppe zusammengefaßt wurden, während man 1872 zur Einteilung nach gleichen Warenarten überging[2]). Der Tarif vom 30. Juni 1849 blieb rund 30 Jahre unverändert in Kraft, eine Zeitspanne, in der sich in der schweizerischen Handelspolitik bedeutende Verschiebungen einstellten.

Die freihändlerische Mentalität schlug in einigen Ländern ins Gegenteil um, und somit vermochte auch für die Schweiz der alte Tarif nicht mehr zu genügen. Die Schweiz konnte unmöglich in diesen Umwälzungen ihre Zollpolitik unverändert beibehalten. 1877 wurde auf Verlangen des Bundesrates ein Entwurf zu einem neuen Tarif von Herrn Dr. Hermann Wartmann in St. Gallen eingereicht, der durchwegs Zollerhöhungen vorsah und rund drei Millionen Franken Mehreinnahmen beschaffen sollte. Die Tarifansätze waren in fünf Klassen eingeteilt: Rohstoffe sollten 1 %, Halbfabrikate 2 %, Fabrikate 3 %, Konfektionswaren 5 % und Luxuswaren 10 % ihres Wertes verzollen[3]). Der niedrigste Ansatz per 100 Kg. war 10 Rp., der Höchstansatz Fr. 100.—. Bisher war der niedrigste Ansatz 2 Rp., der höchste Fr. 30.—. Die

[2]) Schmidt, P.: Die Schweiz und die europäische Handelspolitik. Zürich 1914, S. 101 unten.

[3]) Schmidt, P.: a. a. O., S. 105 unten.

Nahrungsmittel wurden je nach ihrer Entbehrlichkeit in eine dieser Klassen eingereiht. Formell wurde dieser Entwurf zwar abgewiesen, praktisch kam er aber doch zur Anwendung, indem Zuschlagszölle, wie sie rücksichtslosen Ländern gegenüber oft angewandt wurden, auf Grund dieses Entwurfes und nicht des Zolltarifs von 1849 berechnet wurden[4]). Die Erwartungen wurden in fiskalischer Beziehung sogar übertroffen: Die Einnahmen der Zollverwaltung stiegen rapid, 1881 beliefen sie sich noch auf 17,4, 1884 schon auf 21,5 Millionen. Die Bundeskasse war somit auf ihre Rechnung gekommen. Fast schien es, als ob der Entwurf doch Gesetz werden sollte, und tatsächlich war es nichts anderes als die Grundlage für den zweiten Gebrauchstarif, der am 1. Januar 1885 in Kraft trat. Der neue Tarif erhöhte die Zölle auf Fabrikate des Kleingewerbes.

Er war aber nur von kurzer Dauer. Die Anhänger der Kampfzollidee und des Zollschutzes gewannen nun mehr und mehr Boden; der Bundesrat, obwohl selbst freihändlerisch gesinnt, mußte den allseitigen Begehren nachgeben. Er hätte wohl kaum zu widerstehen vermocht, denn zum Kontingent der Industrie und des Gewerbestandes hatte sich nun noch die Landwirtschaft gesellt. Kaum drei Jahre später, 1887, folgte der dritte Zolltarif, veranlaßt durch wesentliche Zollerhöhungen Deutschlands, denen man mit Erfolg entgegentreten wollte. Diese zweite Revision war bedeutend rascher vollendet als die erste. Wiederum wurden Erhöhungen vorgenommen auf Fabrikate; bemerkenswert ist aber besonders, daß zum ersten Mal auch die Landwirtschaft zu Schutzzöllen kam, die allerdings vorerst nur wenige Positionen betrafen und sehr bescheiden ausfielen. Die Landwirtschaft hatte in den letzten Jahren schwere Krisen durchgemacht. Der Getreidebau rentierte nicht mehr, da ungeheure Mengen Getreide zu Spottpreisen aus Rußland und Amerika eingeführt

[4]) Schmidt, P.: a. a. O., S. 107.

wurden. Das Vieh sank ebenfalls im Preise, sodaß die Bauern in große Not gerieten. Der neue Generaltarif suchte diesem Übel zu steuern, indem mehrere Ansätze, sowohl auf gewerblichen als auch auf landwirtschaftlichen Erzeugnissen erhöht wurden, wie nachfolgende Tabelle veranschaulicht.

Per 100 kg	1850	1884	1887	1891	1902
Rauchtabak	16.—	50.—	—.—	150.—	200.—
Zucker	7.—	8.—	—.—	7.50	10.—
Baumwollwaren	16.—	25.—	35.—	100.—	200.—
Leinengewebe	16.—	30.—	50.—	120.—	180.—
Wollengewebe	16.—	40.—	70.—	180.—	300.—
Ochsen pro Stück	—.50	5.—	25.—	30.—	50.—
Schweine „ „	—.—	2.—	8.—	8.—	20.—
Kühe u. Rinder „ „	—.—	5.—	20.—	25.—	50.—

Weitere vier Jahre verflossen; die Handelsverträge, die man in den 80er Jahren mit den Nachbarstaaten geschlossen, liefen bald ab. Nun galt es, sich von neuem zu rüsten; denn stets war man vor der Abschließung neuer Verträge beflissen, erhöhte Ansätze als Kampfmittel in die Verhandlungen zu bringen, ein System, das heute noch angewandt wird. Diese Kampfzölle wurden jeweilen so bemessen, daß es möglich war, gewisse Reduktionen zu gewähren, um dadurch dem Vertragspartner auch bestimmte Vergünstigungen abzulocken. Auch diesmal ging man so vor; man wollte einen in jeder Beziehung wirksamen Kampfzolltarif aufstellen. Der Bundesrat stellte den entsprechenden Entwurf auf und legte ihn am 2. Mai 1890 vor, der denn auch angenommen wurde. Von neuem waren über 170 Ansätze erhöht worden, nur deren 21 hatte man erniedrigt. Ca. 43 Millionen Franken Einnahmen sollten sich nun aus den Zöllen ergeben, worunter als Mehreinnahmen aus erhöhten Vieh-, Wollwaren- und Konfektions-Zöllen mehr als $1^1/_2$ Millionen figurieren. Diese Tatsache beleuchtet so recht, wie die Zollansätze nach und nach in die Höhe getrieben wurden. Auch der Land-

wirtschaft wurden wieder einige Zollerhöhungen zugebilligt. Die Gegner dieser Zollpolitik fürchteten, daß dadurch die Einfuhr von Vieh, Fleisch und Butter erschwert, die Lebensmittel verteuert würden und ergriffen deshalb das Referendum. Das war das erste Mal, daß ein Zollgesetz vor die Volksabstimmung kam. Mitte Oktober 1891 nahm das Schweizer Volk mit rund 60,000 Mehr den Zolltarif an.

Während zehn Jahren hat er sehr gute Dienste geleistet. Bemerkenswert ist, daß indessen die Einfuhr, zum Beispiel aus Deutschland, trotz der erhöhten Zölle ganz beträchtlich zugenommen hatte, während die schweizerische Ausfuhr nach den Nachbarstaaten nur eine geringe Zunahme verzeichnen konnte. Dafür eröffneten sich dem schweizerischen Absatz in entfernteren Ländern Tür und Tor. Die Ver. Staaten führten bereits für 117 Millionen Franken Schweizer Waren ein, England sogar für 178 Millionen.

Wiederum standen Vertragserneuerungen in Aussicht, sodaß man wie gewohnt zur Revision der Zollansätze schreiten mußte. Mitte Februar 1902 wurde der Bundesversammlung der Tarifentwurf des Bundesrates vorgelegt. Im April desselben Jahres erledigte der Nationalrat den Tarif, nachdem er noch einige Erhöhungen vorgenommen hatte. Gegner des Tarifs befürchteten aber eine große Lebensmittelverteuerung und brachten mehr als 110,000 Referendumsunterschriften auf. Am 15. März 1903 wurde der Zolltarif vom 10. Oktober 1902 vom Volke mit rund 330,000 Ja gegen 220,000 Nein angenommen. Dem schweizerischen Bauernverband war es gelungen, seine Forderungen zum Teil durchzudrücken. Er verwies auf die Benachteiligung der Landwirtschaft gegenüber der Industrie und dem Gewerbe und erreichte denn auch wieder etwas erhöhte Zollansätze auf Vieh, Fleisch, Wein und Milchprodukten. Aber noch in anderer Hinsicht kommt diesem neuen Tarif besondere Bedeutung zu. Ein ganz neuer Weg wurde eingeschlagen: Die Waren wurden

mehr detailliert nach ihrer Beschaffenheit und Zusammensetzung, sodaß die Zahl der Positionen um ein Mehrfaches stieg. 1891 waren es noch 476, 1902 bereits 1164. Dies hatte seinen speziellen Grund. In Vertragsunterhandlungen zum Beispiel war jeder Staat mit stark spezialisiertem Tarif im Vorteil, denn er mußte nicht gleich den Zoll für eine ganze Warengruppe tiefer ansetzen, sondern nur für eine bestimmte Ware. Auf den ersten Blick mißt man dieser Änderung keine große Bedeutung zu, doch für dritte Staaten hatte es nicht zu verachtende Folgen. Es ergibt sich, daß mit steigender Gliederung des Tarifs der Wert der Meistbegünstigungsklausel sinkt. Auch die Einführung eines Maximal- und eines Minimaltarifs nach französischem Muster wurde eingehend besprochen, aber schließlich fallen gelassen.

Nach dem ganzen Entwicklungsgang der schweizerischen Zolltarife in der letzten Hälfte des vergangenen Jahrhunderts ist es ein leichtes, auf die handelspolitische Gesinnung derselben Zeit zu schließen. Vorerst noch überwiegend freihändlerisch gesinnt, trennte man sich bald von dieser Theorie. Der Kampfzollgedanke nahm in überraschend steigender Linie zu und dazu traten in stets wachsendem Umfange auch Schutzzollideen. Dabei stiegen natürlich aber auch regelmäßig die finanziellen Bedürfnisse des Bundes.

Zolleinnahmen von 1850—1905 nach Jahrfünften:

1850/54	26 Mill. Frs.	1880/84	95 Mill. Frs.
1855/59	33 „ „	1885/89	122 „ „
1860/64	41 „ „	1890/94	178 „ „
1865/69	44 „ „	1895/99	237 „ „
1870/74	62 „ „	1900/04	252 „ „
1875/79	83 „ „	1905/09	343 „ „

(Gesamteinnahmen der betr. Periode).

Der Meistbegünstigungsvertrag der Schweiz mit den Vereinigten Staaten von Amerika vom 25. November 1850 und dessen Aufhebung am 24. März 1900.

Wie wir gesehen, schlossen sich dem ersten eidgenössischen Zolltarif von 1850 eine Reihe von Handelsverträgen an. So war die Schweiz auch in Unterhandlung getreten mit den Ver. Staaten von Nordamerika, einem Land, das schon zu dieser Zeit einen regen Warenaustausch mit uns hatte. Bereits in den ersten Jahren des 19. Jahrhunderts hatte die Schweiz Handelsverbindungen angeknüpft mit den U. S. A., um die Absatzstockungen nach den Nachbarstaaten auszugleichen, und so war es im Interesse beider Staaten, in geregelte Beziehungen zu treten. Doch es standen noch scheinbar unüberwindliche Hindernisse im Weg, an deren Klippen bereits Verträge mit andern Staaten gescheitert waren. Es handelte sich dabei um eine Bestimmung, daß Nicht-Christen, auch wenn sie Schweizerbürger waren, nicht im ganzen Land das Niederlassungsrecht hatten; zudem bestanden in einzelnen Kantonen noch benachteiligende Zusätze für die Israeliten betr. Gewerbe- und Militärverhältnisse. Diese Bestimmung, die in der Verfassung niedergelegt war, bezog sich auf die Niederlassung, aber sie hatte doch unmittelbare Folgen auf den Handel, da gewöhnlich beide in einem Vertrag zusammengefaßt wurden. Wenn nun die Vertragsstaaten die Gleichberechtigung aller ihrer Bürger verlangten, so sah sich die Schweiz in der Klemme, denn sie konnte doch auch nicht zugeben, daß zum Beispiel Israeliten schweizerischer Nationalität ausländischen Israeliten gegenüber benachteiligt wurden. Anderseits bestanden in den Ver. Staaten Gesetze, die den Ausländern den Ankauf von Grundbesitz verboten. Diese Probleme gefährdeten den Vertrag mit den U. S. A., konnten aber nach langwierigen Verhandlungen, die sich fünf Jahre lang hinzogen, doch gelöst werden. Am 8. November 1855 wurde der sogenannte Freundschafts-Handels- und

Niederlassungs-Vertrag ratifiziert, befriedigte aber weder die Schweiz noch Amerika.

Nachfolgend der wörtliche Inhalt des Vertrages:

„Die Schweizerische Eidgenossenschaft und die Ver. Staaten von Nord-Amerika, gleich sehr von dem Wunsche beseelt, sowohl die Bande der Freundschaft, welche glücklicherweise zwischen den beiden Republiken bestehen, zu erhalten und immer enger zu knüpfen, als auch durch alle ihnen zu Gebote stehenden Mittel die Handelsbeziehungen ihrer respektiven Bürger zu vermehren, haben sich gegenseitig entschlossen, einen allgemeinen Vertrag der Freundschaft, der gegenseitigen Niederlassung, des Handels und der Auslieferung der Verbrecher abzuschließen.

Zu diesem Zwecke haben sie zu ihrem Bevollmächtigten ernannt, nämlich: Der schweizerische Bundesrat: Heinrich Druey, Bundespräsident und Direktor des politischen Departementes, Heinrich Frei-Herosee, Mitglied des Bundesrates und Direktor des Handels- und Zolldepartementes. Der Präsident der Ver. Staaten: A. Dudley-Mann, Spezialagent der Ver. Staaten, in einer Sendung an die Schweizerische Eidgenossenschaft; welche, nach Auswechslung ihrer gegenseitigen Vollmachten, über folgende Artikel übereingekommen sind:

Art. 1. Die Bürger der Ver. Staaten Amerikas und die Bürger der Schweiz werden in ihren respektiven Ländern auf dem Fuße gegenseitiger Gleichheit sein; sie werden in denselben die gleichen Rechte genießen und den gleichen Verpflichtungen unterworfen sein, innerhalb der Grenzen und unter den Vorbehalten wie folgt: In den Ver. Staaten Amerikas werden die Schweizer Bürger in jedem Staate auf dem nämlichen Fuße und unter den nämlichen Bedingungen aufgenommen und behandelt werden, wie die Bürger der Ver. Staaten, die einem andern Staate der Union eingeboren, oder Angehörige desselben sind. Gleicherweise werden in der Schweiz die Bürger der Ver. Staaten in jedem Kanton auf dem nämlichen Fuße und unter den nämlichen Bedingungen aufgenommen und behandelt werden, wie Schweizerbürger, die in einem anderen Kanton der Eidgenossenschaft ursprünglich heimatberechtigt oder Angehörige desselben sind. In Folge dessen und vorausgesetzt, daß die sich gegenseitig den Gesetzen, Verordnungen und Gebräuchen des Landes, wo sie wohnen werden, unterziehen, können die Bürger der Ver. Staaten und die Schweizerbürger, sowie die Glieder ihrer Familien, jene in den Kantonen der Eidgenossenschaft, diese in den Staaten der amerikanischen Union gehen, kommen, sich vorübergehend aufhalten, einen festen Wohnsitz nehmen oder sich bleibend niederlassen; daselbst

bewegliches und unbewegliches Eigentum erwerben, besitzen, veräußern; ihre Geschäfte führen, ihren Beruf, ihre Industrie und ihren Handel ausüben; Etablissemente haben, Warenmagazine halten, ihre Erzeugnisse und Handelswaren zusenden, dieselben im Großen oder Einzelnen sowohl selbst, als durch beliebige Unterhändler oder andere Agenten zu kaufen; sie haben freien Zutritt zu den Gerichtshöfen und können vor Gericht, in gleicher Weise wie ein Eingeborner, ihre Rechte, sei es in eigener Person, sei es durch von ihnen nach Gutdünken gewählte Advokaten, Sachwalter oder Agenten, verfolgen. Man kann ihnen für ihren Wohnsitz oder ihre Niederlassung, oder für die Ausübung ihrer obbenannten Rechte, weder eine Geld- noch irgend eine andere Gebühr auferlegen; die beschwerlicher ist, als für die Bürger des Landes, in welchem sie wohnen, noch irgend eine Bedingung, welcher diese nicht auch unterworfen wären. Es sind jedoch unter den oben erwähnten Vorteilen nicht inbegriffen die Ausübung der politischen Rechte und die Teilnahme an den Gemeinde- und Korporations- und Stiftungsgütern, in welche die Bürger des einen Landes, niedergelassen in dem andern, nicht als Mitglieder oder Miteigentümer aufgenommen worden sind. In Betracht des Inhalts der schweizerischen Bundesverfassung sind die Christen allein in den Kantonen der Schweiz zu den durch diesen Artikel garantierten Vorteilen berechtigt; was jedoch diese Kantone nicht verhindert, den gleichen Vorteil auf Bürger der Ver. Staaten eines andern religiösen Glaubens auszudehnen.

Art. 2. Die Bürger eines der beiden Staaten, welche in einem andern wohnen oder niedergelassen sind, sollen von dem persönlichen Militärdienste befreit, aber zur Kompensation zu Geld- oder materiellen Leistungen verpflichtet sein, wie die von diesem Dienste befreiten Bürger des Landes, wo sie wohnen. Man kann von den Bürgern des einen Landes, welche in dem andern wohnen oder niedergelassen sind, keine Abgabe, sei es unter was immer für einem Namen, erheben, die höher wäre als diejenige, welcher die Bürger des Landes, wo sie wohnen, unterworfen sind, noch irgend eine Steuer, welche nicht auch von den letztern bezogen wird. Im Falle eines Krieges oder einer Enteignung zum öffentlichen Nutzen sollen die Bürger des einen Landes, die in dem andern wohnen oder niedergelassen sind, den Bürgern des Landes, wo sie wohnen, bezüglich des Schadenersatzes für die erlittenen Beschädigungen gleichgehalten werden.

Art. 3. Die Bürger eines der beiden Freistaaten, die in dem andern wohnen oder niedergelassen sind, wenn sie in ihre Heimat zurückkehren wollen, oder wenn sie durch ein gerichtliches Urteil, oder durch Polizei-Maßregeln, oder in Folge der Gesetze und Ver-

ordnungen dieser Sittenpolizei und Armenwesen zurückgewiesen werden, sollen zu jeder Zeit und unter allen Umständen, sie, ihre Weiber und ihre gesetzlichen Abkömmlinge in dem Lande, welchem sie ursprünglich angehören und wo sie ihre Rechte den Gesetzen gemäß behalten haben, aufgenommen werden.

Art. 4. Um ihre Eigenschaft als Bürger der Ver. Staaten Amerikas und als Schweizerbürger darzutun, müssen die Angehörigen der beiden kontrahierenden Teile Inhaber von Pässen oder anderen Papieren in gehöriger Form sein, welche ihre eigene, sowie die Landesangehörigkeit ihrer Familienglieder bezeugen und die von einem diplomatischen Konsulats-Agenten ihrer Nation, der in demjenigen Lande residiert, wo sie wohnen wollen, ausgestellt oder visiert sind.

Art. 5. Die Bürger eines jeden der kontrahierenden Teile können frei über ihr bewegliches und unbewegliches Eigentum, das in der Gerichtsbarkeit des andern liegt, durch Verkauf, Testament, Vergabung, oder auf jede andere Art verfügen und ihre Erben oder Nachfolger, Bürger des andern Teiles können dieses Eigentum erwerben und Besitz davon ergreifen, entweder selbst oder durch Bevollmächtigte; sie können darüber verfügen, wie sie wollen, ohne eine andere Gebühr dafür zu bezahlen, als diejenigen, welcher im gleichen Falle der Bewohner des Landes selbst, in welchem dieses Eigentum liegt, unterworfen sind. In der Abwesenheit der Erben oder anderer Nachfolger soll von den Behörden die gleiche Sorge für die Erhaltung des betreffenden Eigentums getragen werden, wie für diejenige eines Eingebornen im gleichen Lande, und diese auf so lange, bis der gesetzliche Eigentümer Zeit hat, sich in den Besitz desselben zu setzen.

Art. 6. Die Streitigkeiten, welche unter den Ansprechern einer Erbschaft über die Frage entstehen können, welchem die Güter zufallen sollen, werden durch die Gerichte und nach den Gesetzen des Landes beurteilt, in welchem das Eigentum liegt.

Art. 7. Die kontrahierenden Teile räumen sich gegenseitig das Recht ein, in den großen Städten und wichtigen Handelsplätzen ihrer respektiven Staaten von ihnen ernannte Consuln und Vize-Consuln zu haben, welche sich in der Ausübung ihrer Pflichten der gleichen Vorrechte und Befugnisse erfreuen sollen, wie diejenigen der am meisten begünstigten Nationen. Aber bevor ein Consul oder Vize-Consul in dieser Eigenschaft handeln kann, muß er von der Regierung, bei welcher er beglaubigt ist, in der üblichen Form anerkannt worden sein. Für ihre Privat- und Handelsangelegenheiten sollen die Consuln und Vize-Consuln den gleichen Gesetzen und Gebräuchen unterworfen sein wie Privatpersonen, die Bürger des Ortes sind, wo

sie residieren. Es ist dabei verstanden, daß im Falle der Gesetzesverletzungen durch einen Consuln oder Vize-Consuln die Regierung, bei welcher er beglaubigt ist, demselben je nach Umständen das Exequatur entziehen, ihn aus dem Lande verweisen oder nach den Gesetzen bestrafen lassen, jedoch soll sie der andern Regierung die Gründe ihres Verfahrens anzeigen. Die Archive und Papiere, welche dem Consulat gehören, sollen als unverletzbar beachtet werden und weder eine Magistratsperson, noch irgend ein anderer Beamtete kann sie unter keinerlei Vorwand durchsuchen, mit Beschlag belegen, oder sich auf irgend eine Art bei denselben einmischen.

Art. 8. Bezüglich der Einfuhr, Ausfuhr und Durchfuhr ihrer respektiven Erzeugnisse werden sich die Ver. Staaten von Amerika und die schweizerische Eidgenossenschaft behandeln wie die Nationen, Nationenvereine, Staaten und Gesellschaften, die am meisten begünstigt sind, wie es in den folgenden Artikeln erläutert ist.

Art. 9. Keiner der kontrahierenden Teile kann für die Einfuhr, Ausfuhr und Durchfuhr der natürlichen oder industriellen Erzeugnisse des andern höhere Zölle, noch andere Gebühren erheben als solche, welche auf die gleichen Artikel, die aus irgend einem Lande außerhalb seiner gegenwärtigen Grenzen kommen, gelegt sind oder gelegt werden.

Art. 10. Um den in Art. 8 vorgesetzten Zweck besser zu erreichen, verpflichtet sich jeder der kontrahierenden Teile, keiner Nation, keinem Nationenvereine, keinem Staate und keiner Gesellschaft bezüglich des Handels eine Vergünstigung zu gestatten, ohne daß der andere Teil nicht auch unmittelbar in den Genuß desselben gesetzt würde.

Art. 11. Im Falle von einem der kontrahierenden Teile auf die Produkte irgend einer Nation Differenzialzölle gelegt werden, kann der andere, wie er es für zweckmäßig hält, die Art feststellen, den Ursprung der Produkte, welche zur Einfuhr in das Land mit Differenzialzöllen bestimmt sind, zu bescheinigen.

Art. 12. Das schweizerische Gebiet soll dem Eingang der Gegenstände, die aus den Ver. Staaten Amerikas kommen, offen bleiben; in gleicher Weise soll kein Hafen dieser Staaten den Gegenständen, welche aus der Schweiz anlangen, verschlossen sein, sobald sie auf Schiffen der Ver. Staaten oder auf Fahrzeugen eines anderen Landes, welche freien Zutritt zu den Häfen der Union haben, ankommen. Die schweizerischen Waren, welche unter der Flagge der Ver. Staaten oder unter derjenigen der am meisten begünstigten Nationen anlangen, sollen die gleichen Zölle bezahlen, wie die Waren einer solchen Nation; unter jeder andern Flagge sollen sie behandelt werden wie

die Waren des Landes, dem das Schiff angehört. Im Falle eines Schiffbruches und der Strandung der Güter an den Küsten der Ver. Staaten sollen die schweizerischen Waren wie diejenigen angesehen und behandelt werden, welche Bürgern der Ver. Staaten angehören. Die Ver. Staaten pflichten bei, auf die schweizerischen Produkte, welche unter der Unionsflagge ankommen und verschifft werden, die gleichen Vorteile auszudehnen, welche die Produkte der am meisten begünstigten Nation, die unter der gleichen Flagge ankommen oder verschifft werden, genießen oder genießen werden. Es versteht sich hierbei, daß keine Bestimmung des gegenwärtigen Artikels in irgend einer Weise von denjenigen der vier vorangehenden, noch von einer Maßregel, welche von dem einen der kontrahierenden Länder im Interesse der öffentlichen Sittlichkeit, Sicherheit und Ordnung getroffen worden ist, abweichen darf.

Art. 13. Die Ver. Staaten von Amerika und der schweizerischen Eidgenossenschaft sind gehalten, auf die in ihrem Namen durch Vermittlung ihrer respektiven diplomatischen oder Consulats-Agenten gemachten Requisitionen gegenseitig diejenigen Individuen zur Stellung an die Gerichte auszuliefern, welche der in den folgenden Artikeln aufgezählten Verbrechen angeschuldigt sind, die sie in der Gerichtsbarkeit des requirierenden Teiles begangen und ihre Zuflucht im Gebiet des andern Teiles gesucht haben oder daselbst getroffen worden sind; jedoch soll die Auslieferung nur in dem Falle verbindlich sein, wo die Tatsachen, deren der Angeschuldigte bezichtigt wird, auf eine solche Weise dargetan sind, daß seine Verhaftung und seine Stellung vor Gericht gerechtfertigt wären, wenn das Verbrechen in dem Lande verübt worden, in welchem das Individuum betreten wird.

Art. 14. Kraft der Bestimmungen dieser Übereinkunft sollen diejenigen Individuen ausgeliefert werden, welchen eines der folgenden Verbrechen zur Last gelegt wird, nämlich: Mord (inbegriffen die qualifizierten Verbrechen: Meuchelmord, Vatermord, Kindsmord und Giftmord), Mordversuch, Notzucht, Fälschung (inbegriffen die Verbreitung falscher Papiere), Brandstiftungen, Diebstahl, Seeräuberei, Unterschlagung durch öffentliche Beamte oder bezahlte Personen, zum Schaden derjenigen, welche sie angestellt haben, in dem Falle, wenn dieses Verbrechen mit einer entehrenden Strafe belegt wird.

Art. 15. Die Auslieferung kann auf Seiten der Regierung der Ver. Staaten nur durch einen Befehl der Vollziehungsgewalt und auf Seiten der Eidgenossenschaft nur durch einen Befehl des schweizerischen Bundesrates bewirkt werden.

Art. 16. Die Kosten der Verhaftung und Auslieferung, welche infolge der vorhergehenden Artikel bewerkstelligt werden, sollen dem requirierenden Teil zur Last fallen.

Art. 17. Die Bestimmungen der vorgehenden Artikel über Auslieferung der Verbrecher sollen weder auf Verbrechen, welche vor dieser Übereinkunft verübt worden sind, noch auf Vergehen, welche einen politischen Charakter haben, anwendbar sein.

Art. 18. Die gegenwärtige Übereinkunft ist für den Zeitraum von 10 Jahren, von dem Tage der Auswechslung der Ratifikation an gerechnet, abgeschlossen; und wenn ein Jahr vor Verfluß dieses Zeitraumes keiner der kontrahierenden Teile durch eine amtliche Mitteilung dem andern erklärt hat, die Wirksamkeit dieser Übereinkunft einzustellen, so soll ihre Verbindlichkeit 12 Monate länger fortdauern und so weiter von Jahr zu Jahr bis zum Erlöschen derjenigen 12 Monate, welche einer solchen Verzichterklärung nachfolgen, welches auch immerhin der Zeitpunkt gewesen sein mag, in welchem die amtliche Mitteilung stattgefunden hat.

Art. 19. Diese Übereinkunft soll beidseitig der Genehmigung und Ratifikation der respektiven kompetenten Behörden beider kontrahierender Teile unterworfen werden und die Ratifikationen sollen in der Stadt Bern innerhalb zwölf Monaten von dem gegenwärtigen Datum an oder früher, wenn es möglich ist, ausgewechselt werden. Zu Urkund dessen haben die beidseitigen Bevollmächtigten unter Vorbehalt der angeführten Ratifikationen, die vorstehenden Artikel in französischer und englischer Sprache unterzeichnet und ihre Siegel beigedruckt. So gesehen in vielfacher Ausfertigung zu Bern, den 25. Tag Wintermonats im Jahre des Heils Eintausend achthundert fünfzig.

Gez. H. Druey.
Gez. F. Frei-Herosee.
Gez. A. Dudley-Mann.

Aus diesem Handelsvertrag, dessen Ratifikationsurkunden am 8. November 1855 zu Washington ausgewechselt wurden, geht klar hervor, daß sich ganz besonders die Artikel 8—12 mit den Handelsbestimmungen befassen. Die Botschaft des Bundesrates aus jenem Jahr gab zudem noch einzelne interessante Ergänzungen bekannt. So hat der Spezialagent der Ver. Staaten noch eine Klausel zur Aufnahme empfohlen, die bestimmen sollte, daß kein Ein- oder Ausfuhr-

verbot bestimmter Produkte den Ver. Staaten gegenüber angeordnet werden könne, wenn es nicht auch den andern Ländern gegenüber geltend werde. Obwohl die Ver. Staaten diese Norm in allen Verträgen mit andern Ländern hatten, verzichtete Herr Mann darauf, nachdem die Schweiz ihm diesbezügliche Vorstellungen gemacht hatte. Dagegen schlug er vor, einen Artikel folgenden Wortlauts in den Vertrag aufzunehmen: „In Anbetracht des bedeutenden zunehmenden Verbrauchs schweizerischer Erzeugnisse in den Ver. Staaten verpflichtet sich die Eidgenossenschaft, die Einfuhrzölle, welche sie gegenwärtig auf den Rohtabak, den Reis, Fischtran, die Baumwolle und die Pottasche, welche die Ver. Staaten produzieren, erhebt, nicht zu erhöhen.“ Auch auf dieses Verlangen konnte die Schweiz nicht eingehen. Im Gegenteil, die Abgeordneten des Bundesrates wiesen deutlich nach, daß der Artikel überflüssig sei, da die Schweiz diese Stoffe sowohl für die Industrie als für den Lebensbedarf nötig hätte und deshalb nur niedrig taxiert werden dürfe, wie es die Bundesverfassung vorschreibe. Sollte der Artikel doch bestehen bleiben, so verlangte die Schweiz als Gegenleistung, daß die Ver. Staaten sich verpflichten, die Zölle auf Seidenwaren, Baumwollwaren, Käse, Uhren und Bijouterie nicht zu erhöhen. Der Spezial-Agent befürchtete aber, der Senat würde dies nicht ratifizieren und daher zog er es vor, auch auf seinen Artikel zu verzichten.

Im Mittelpunkt des ganzen Handelsvertrages sehen wir schon die Meistbegünstigungsklausel, die später, wenn auch in verschiedener Formulierung, eine so große Verbreitung in der Regelung der internationalen Wirtschaftsbeziehungen fand. Es trat deshalb die Frage auf, wie man sich ihr gegenüber einzustellen habe, und welche Bedeutung ihr zukomme. Hier nahm die nordamerikanische Union, die bereits in ungeahntem Maße im internationalen Konkurrenzkampf lag, schon früh eine Sonderstellung ein. Ihre eigenartige, einseitige Auslegung des Meistbegünstigungsprinzips mußte

auffallen. Schon frühe, ganz besonders aber seit der Mac Kinley Bill, von der später noch die Rede sein wird, vertraten sie die Ansicht, auf Grund der Meistbegünstigung nur solche Vorteile gewähren zu müssen, die sie vor Abschluß des betreffenden Handelsvertrages oder in Zukunft einem dritten Staat unentgeltlich zugestehen sollte. Für alle andern Begünstigungen, die noch in Frage kamen, wurde wieder neues Entgegenkommen des betreffenden Staates verlangt. Natürlich legten da die wenigsten noch ein großes Interesse an den Tag, mit den U. S. A. Meistbegünstigungsverträge abzuschließen.

Die nordamerikanische Union begann ihre autonome Handelspolitik zu verfolgen, wahrte stets nur ihre eigenen Interessen und ließ sich selten in Vertragsverhandlungen ein, und dann nur mit Staaten des amerikanischen Kontinents. Nicht genug, sogar die Artikel 8—12 im Meistbegünstigungsvertrag der Schweiz mit den U. S. A. wurden von letzteren gekündet und traten am 24. März 1900 außer Kraft. Zwar behandelten sich die beiden Staaten trotzdem weiter auf dem Fuße der meistbegünstigten Nation, aber eine vertragliche Verpflichtung bestand nicht mehr. Eine solche selbstsüchtige Handelspolitik warf in ganz Europa viel Staub auf und trug den U. S. A. Repressalien ein. Es schien, als ob sich die Union gänzlich isolieren wollte. Langsam begann sie sich doch eines andern zu besinnen: Schon längst war das amerikanische Volk mit diesen Zuständen nicht mehr zufrieden, es drängte die Regierung zur Einschlagung einer andern Handelspolitik. Der unter Wilson 1912 zustande gekommene Tarif trug denn auch viel zu einem etwas besseren gegenseitigen Verständnis der streitenden Mächte bei.

Wie bereits erwähnt, hängt die Bedeutung der Meistbegünstigung in großem Maße von der Beschaffenheit des Zolltarifs ab. Je mehr Positionen dieser enthält, desto weniger Bedeutung hat die Meistbegünstigungsklausel. Eine weitere Frage, über die schon viele Worte verloren gingen,

ist die: Welche Tendenz die Meistbegünstigungsklausel verfolge. Zweifelsohne ist es die freihändlerische, obschon gerade von Fachmännern vielfach das Gegenteil behauptet wurde. Es ist doch offensichtlich, daß der Zweck der Meistbegünstigung einer teilweisen Ermäßigung der Zölle gleichkommt; sie verschafft dadurch der freien gegenseitigen Ein- und Ausfuhr der Waren Raum und steht somit im klaren Gegensatz zum Schutzzollsystem. Wenn sich nun auch schutzzöllnerische Staaten in Meistbegünstigungsverträge einlassen, so will das noch keineswegs das Gegenteil heißen. Bezeichnend ist, daß gerade heute, inmitten der Weltwirtschaftskrise und einer selten hohen Prohibitivzoll-Politik, von gewissen Seiten die Meistbegünstigung als das Fundament der Handelspolitik gepriesen wird.

B. Die Wirtschaftsabkommen der Schweiz mit den Vereinigten Staaten während den Kriegs- und ersten Nachkriegsjahren.

Wirtschaftsabkommen mit den Ver. Staaten vom 5. Dezember 1917.

Eine gewaltige Änderung der Struktur des schweizerischen Handelsverkehrs brachte der Weltkrieg. Durch den Kriegsausbruch wurde der Handelsverkehr der Schweiz mit dem Ausland stark erschwert und unser Land dadurch einer äußerst heiklen und sozusagen ungeahnten Situation gegenübergestellt. Einmal die Beschaffung der nötigen Lebensmittel, dann aber auch die Überwindung der Schwierigkeiten, die sich dem unbedingt erforderlichen Rohstoffimport entgegenstellten, kostete die schweizerischen Bundesbehörden und Wirtschaftsverbände außergewöhnlich viel Mühe. Trotzdem war unmittelbar nach Ausbruch des Krieges ein recht fühlbares Sinken des schweizerischen Außenhandels nicht zu verhindern; die Einfuhr fiel gleich um volle 69 %, die Ausfuhr um 60 %. Hatte die schweizerische Handelsbilanz 1913

noch einen Einfuhr-Überschuß von 543,5 Mill. Fr. aufzuweisen, so sank dieser 1915 auf den unbedeutenden Betrag von ca. Fr. 10,000.— herab. 1916 ergab sich sogar zum ersten Mal seit Bestehen einer schweizerischen Handelsstatistik eine aktive Handelsbilanz mit einem Export-Überschuß von rund 70 Mill. Fr.

Es war nichts anderes zu erwarten, als daß sich der prozentuale Anteil der verschiedenen Länder am schweizerischen Außenhandel nicht unwesentlich verschieben mußte. Die kriegführenden Nachbarstaaten hatten selbstverständlich kein Interesse mehr, ihre Waren, deren sie nunmehr selbst dringend bedurften, nach der Schweiz auszuführen; im Gegenteil, die Aufträge sowohl deutscherseits als auch von Seiten der Entente steigerten sich enorm. Woher aber die Rohstoffe nehmen, um diesen Massenbestellungen auch nur einigermaßen gerecht zu werden? Hier sprangen nun die Ver. Staaten ein, soweit es die Umstände erlaubten; denn ihnen war es ja möglich, sogar recht, eine verstärkte Ausfuhr zu betätigen. So vermochte der schweizerische Import aus den U. S. A. sukzessive anzuschwellen: 1914 waren es 108 Millionen, 1915 324 Mill. und 1916 bereits 565 Mill. Fr., wobei die fortwährenden Preiserhöhungen allerdings eine wesentliche Rolle spielten. Der prozentuale Anteil an der schweizerischen Gesamteinfuhr stieg in der gleichen Zeit von 7,29 auf 23,74 %. Ganz anders verhielt es sich mit unserem Export nach den Ver. Staaten. Die größte Hemmung bestand in der Aufbringung des notwendigen Schiffraumes, denn die meisten Verkehrsmittel waren für Kriegszwecke in Anspruch genommen. Der Rückschlag von 1914 auf 1915 betrug zwar nur 15 Mill., kommt aber folgerichtig in Prozenten der schweizerischen Gesamtausfuhr besser zum Ausdruck (1914: 10,27 %, 1915: 6,42 %).

Doch mit Eintritt der nordamerikanischen Union in den Weltkrieg verursachten die zunehmenden Schwierigkeiten des Verkehrs mit den überseeischen Gebieten im allgemeinen

und den Ver. Staaten im besonderen große Besorgnis, speziell hinsichtlich der Transporte und der inzwischen erlassenen Ausfuhrverbote für Nahrungsmittel und industrielle Rohprodukte. Die Einfuhr aus den U. S. A., auf die sich die Schweiz bis anhin gestützt, sank 1917 mit einem Mal um mehr als 100 Millionen, was sich 1918 nochmals wiederholte, sodaß mit der Regierung der Ver. Staaten Verhandlungen angebahnt werden mußten, um die Versorgung der Schweiz mit den ihr unentbehrlichen Waren sicherzustellen. Die Unterhandlungen, die durch Vermittlung des schweizerischen Gesandten in Washington begonnen wurden, mußten in Paris weitergeführt werden, weil die amerikanischen Delegierten nach Europa entsandt wurden, um sich mit den Alliierten über wirtschaftliche Richtlinien, unter anderem auch mit der Schweiz zu treffenden Vereinbarungen, zu verständigen. Mitglieder der schweizerischen Unterhandlungsdelegation waren die Herren Nationalrat Cailler, Nationalrat Grobet und Henri Heer, Delegierter des Volkswirtschaftsdepartementes für Handels- und Industrie-Fragen. Der Delegation, die von Herrn Prof. Rappard begleitet und auf wirksame Weise unterstützt wurde, waren außerdem noch die Herren E. Loosli, Chef des Getreide-Importbureaus, und Dr. Iklé, Chef der Textilsektion der Abteilung für industrielle Kriegswirtschaft, als Experten zugeteilt. Die Delegierten fanden in Paris ein anerkennenswertes Entgegenkommen, sodaß es möglich war, in wenigen Tagen zu einer Verständigung zu gelangen.

Am 5. Dezember 1917 konnte ein Abkommen unterzeichnet werden, dessen wesentlicher Inhalt folgender ist[5]): „Das amerikanische Kriegshandelsamt (War Trade Board) verpflichtet sich, der Schweiz bis zur nächsten Ernte 240,000 Tonnen Brotgetreide zu liefern, wovon $^2/_3$ bis $^3/_4$ Weizen. In Anbetracht des dringenden Bedarfs sollen davon 30,000

[5]) X. Bericht des Bundesrates an die Bundesversammlung vom 24. Mai 1918. F. Volkswirtschaftsdep. S. 48 oben.

Tonnen noch im Dezember zur Verschiffung gelangen. Das Getreide ist, wenn möglich, nach dem Hafen Cette zu transportieren, und zwar auf Schiffen, welche der Schweiz zu diesem Zwecke von den Alliierten zur Verfügung gestellt werden. Das Recht der Schweiz, unter den mit den Alliierten vereinbarten Bedingungen neutrale Schiffe durch Vermittlung des interalliierten Charterungsbureau in London zu chartern, wird durch diese Bestimmung in keiner Weise berührt. Das garantierte Quantum Brotgetreide soll der Schweiz zu den gleichen Bedingungen geliefert werden wie den Alliierten. Für die meisten übrigen Waren, hinsichtlich welcher die Schweiz ganz oder teilweise auf die Einfuhr aus den Ver. Staaten angewiesen ist, werden für die Zeit vom 1. Oktober 1917 bis 30. September 1918 Kontingente festgesetzt, im Rahmen welcher Amerika, soweit der eigene Bedarf und derjenige der Alliierten es gestattet, Ausfuhrbewilligungen erteilen wird. Für den Fall, daß sich die Schweiz nicht genügend Frachtraum für den Transport dieser Waren verschaffen kann, soll ihr nach Möglichkeit neutraler Schiffsraum zugewiesen werden."

Das Abkommen mit den Ver. Staaten wurde im Einvernehmen mit den Vertretern Frankreichs, Englands und Italiens in der internationalen Kontingents-Kommission abgeschlossen. Es sah vor, daß es, um in Kraft treten zu können, von der französischen Regierung genehmigt werden muß, da diese die wirtschaftlichen Verhältnisse und Bedürfnisse der Schweiz am besten beurteilen könne. Die Genehmigung wurde auch unmittelbar nach Abschluß des Abkommens durch eine Erklärung des französischen Blockadeministers erteilt, und die section de ravitaillement der interalliierten Konferenz gab der Verpflichtung zur Lieferung dieser 240,000 Tonnen Brotgetreide noch ihre besondere Zusicherung. Für die Durchführung der Transporte war im Abkommen die Mitwirkung des interalliierten Getreideamtes und des Chartering Executive in London vorgesehen.

Trotz des bei den beteiligten Regierungen vorhandenen guten Willens begegnete die Ausführung dieses Abkommens von Anfang an gewaltigen Schwierigkeiten. Die effektiven Lieferungen blieben weit hinter den festgesetzten Kontingenten zurück; von den 240,000 Tonnen, die die Schweiz bis Ende August hätte erhalten sollen, konnten bis Ende April kaum 30,000 Tonnen verschifft werden. Es fehlte während der Wintermonate an verfügbaren Vorräten in den Hafenplätzen. Die Hauptschwierigkeit aber lag stets in der Beschaffung des Schiffsraumes. Durch Vermittlung der schweizerischen Gesandtschaften in Washington und London war die Regierung jedoch unablässig bemüht gewesen, die für den Abtransport des Getreides erforderlichen Schiffe erhältlich zu machen, leider aber mit geringem Erfolg; denn das aktive Eingreifen der Ver. Staaten auf dem europäischen Kriegsschauplatz bedingte eine enorme Steigerung des Frachtraum-Bedarfs, zudem setzten die Wirkungen des Unterseeboot-Krieges dem Schiffsbestand so stark zu, daß die schweizerischen Transporte außerordentlich erschwert wurden. Im Verlaufe der in Washington und London geführten Verhandlungen wurde der Schweiz schließlich gestattet, einen Teil der in den amerikanischen Häfen zurückgehaltenen holländischen Schiffe dazu zu verwenden. Die holländischen Reeder knüpften aber ihrerseits an die Benützung der Schiffe für den Transport nach Cette gewisse Bedingungen, die die Schweizer Regierung veranlaßten, in dieser Angelegenheit auch mit der holländischen Regierung in Verbindung zu treten.

Wirtschaftsabkommen mit den Ver. Staaten vom 22. Januar 1919.

Inzwischen konnte das Wirtschaftsabkommen, das zunächst noch provisorisch verlängert wurde, nicht mehr genügen. Verhandlungen, die schweizerischerseits durch Herrn

Minister Sulzer geführt wurden, waren in Washington bereits wieder im Gang und kamen am 22. Januar 1919 zum Abschluß [6]). Den neuen Vereinbarungen traten auch die Regierungen Frankreichs und Großbritanniens bei. Das Abkommen mit Amerika setzte zunächst die Warenkontingente fest, für welche das amerikanische Kriegshandelsamt nachträglich die Ausfuhr-Bewilligung erteilte. Die Quantitäten waren wesentlich höher als diejenigen des früheren Abkommens, sie betrugen für die Periode vom 1. Januar 1919 bis 30. September 1919: Brotgetreide 300,000 Tonnen, wovon 220,853 Tonnen Weizen, 34,333 Tonnen Roggen, 44,814 Tonnen Gerste, ferner 112,000 Tonnen Hafer, 137,000 Tonnen Mais, 96,000 Tonnen Zucker und 8000 Tonnen Speisefett. Eine weitere Erhöhung sollte in Erwägung gezogen werden, sobald die Transportverhältnisse es gestatteten. Für andere dem schweizerischen Konsum dienende Waren wurden Ausfuhrbewilligungen im Rahmen des Möglichen erteilt. Die Schweiz hingegen mußte sich verpflichten, unter Vorbehalt der Deckung ihres eigenen Bedarfes, den Export ihrer Produkte nach Amerika, Frankreich und England zu gestatten und zu erleichtern. Um die Zufuhren sicherzustellen, garantierten das War Trade Board und die Regierungen Großbritanniens und Frankreichs der Schweiz ein Tonnage-Kontingent von 70,000 per Monat unter der Voraussetzung, daß die Waren nach denjenigen Häfen verschifft wurden, die von den zuständigen interalliierten Behörden bezeichnet worden waren. In der Lieferung der Tonnage teilten sich die britische Regierung und das amerikanische Shipping Board. Die Schweiz ihrerseits mußte sich dabei verpflichten, den ihr zur Verfügung gestellten Schiffsraum zu den im Abkommen festgesetzten Frachtraten zu übernehmen, und ohne Zustimmung der britischen Regierung

---

[6]) XII. Bericht des Bundesrates an die Bundesversammlung vom 23. Mai 1919.

und des amerikanischen Shipping Board keine Schiffe zu chartern oder zu kaufen.

Noch eine Reihe weiterer, diesbezüglicher Frachtbestimmungen wurden in das Abkommen aufgenommen. So wurde vorgesehen, daß das Tonnage-Kontingent auf monatlich 100,000 Tonnen erhöht werden soll, sobald der Abtransport eines solchen Warenquantums ab den europäischen Seehäfen gesichert erscheine. Für Teilfrachtsendungen wurde in der Schweiz ein Kontingent von monatlich 5000 Tonnen auf französischen, amerikanischen und englischen Liniendampfern eingeräumt, doch durften auf ein und demselben Dampfer nicht mehr als 1000 Tonnen monatlich verladen werden.

Das Abkommen war gültig bis Ende September 1919. Es konnte indessen von den beiden Teilen, vermittelst einmonatlicher Voranzeige, gekündigt werden, mit Ausnahme der Bestimmungen über die Tonnage-Garantie, die auf jeden Fall bis Ende September 1919 in Kraft bleiben sollte. Durch dieses Wirtschaftsabkommen mit den Ver. Staaten war eine wesentliche Besserung der Landesversorgung erzielt worden. Die Einfuhr, die bis anhin auf fast allen Gebieten eine unzureichende war, gewährleistete nun wieder auf die Dauer eine genügende Volksernährung. Die Schweiz konnte wieder nach freiem Ermessen importieren.

C. Der Gebrauchszolltarif von 1921.

Um die handelspolitische Einstellung der Schweiz richtig zu erfassen, ist man genötigt, diejenige der andern Staaten, die mit uns in lebhaftem Güteraustausch stehen, zu kennen. Zu diesen Staaten gehören vor allem Deutschland, Frankreich, Großbritannien, die U. S. A. und Italien. Es ist der schweizerischen Zollpolitik eigen, daß sie mit Rücksicht auf die eigene Volkswirtschaft, in höherem Maße als dies bei anderen Nationen der Fall ist, sich der maßgebenden Richtung dieser Länder, die mit Ausnahme Großbritanniens eine

ausgesprochen schutzzöllnerische ist, anschließen mußte. Gewiß hätte das Freihandelssystem in Anbetracht des schweizerischen Exportzwanges für unser Gebiet unbedingt die günstigere Auswirkung; aber da die wirtschaftlich größeren und selbständigeren Nationen auch um ihren nationalen Vorteil besorgt sind, und sich daher für den Schutzzoll entscheiden, konnte die Schweizer Politik logischerweise nicht allein freihändlerisch bleiben. Unsere Zollpolitik ist wie diejenige der meisten Kleinstaaten bis zu einem gewissen Grade eine geschobene.

Die Entwicklung des heute geltenden provisorischen Gebrauchstarifs von 1921 erstreckt sich beinahe über ein ganzes Jahrzehnt. Schon vor Ausbruch des Weltkrieges hatten die Bundesbehörden unter Berücksichtigung der zahlreichen Eingaben aus den schweizerischen Industrie-, Gewerbe- und Landwirtschaftsverbänden mit der Vorarbeit für die Revision des Zolltarifs begonnen. Doch die durch den Krieg bedingte Verschiebung der wirtschaftlichen Verhältnisse hatten zur Folge, daß die bereits angebahnten Vorbereitungen auf die Dauer von fünf Jahren unterbrochen wurden. Inzwischen behalf man sich durch mannigfache außerordentliche Wirtschaftsabkommen, bis die allgemeine Wirtschaftslage einigermaßen geordnet war. Auch dann konnte die Revision nur etappenweise vor sich gehen, da die Schweiz noch in vielen Zollansätzen vertraglich gebunden war. Wo aber einer allgemeinen Erhöhung nichts im Wege stand, wurde sie ausgeführt, denn die Zolleinnahmen waren während des Krieges bei stark gestiegenem Geldbedürfnis des Bundes beinahe auf die Hälfte herabgesunken. Aus diesem Grunde wurden im Jahre 1920 zuerst die Tabakzölle herangezogen und auf beschleunigtem Wege durch zwei Bundesratsbeschlüsse erhöht. Außerdem wurde aus vorwiegend fiskalischen Gründen eine ganze Reihe bisher zollfreier Waren mit Zoll belegt.

Wesentlich mehr Bedeutung kommt aber der im Jahre 1921 durchgeführten allgemeinen Revision des schweizerischen Gebrauchstarifs zu, die am 18. Februar des gleichen Jahres durch einen Bundesbeschluß ausdrücklich als dringlich erklärt wurde. Die Bundesversammlung ermächtigte nach Einsicht einer Botschaft des Bundesrates vom 24. Januar 1921 den Bundesrat, „die Ansätze des Zolltarifs unter Beobachtung der Bestimmungen der Bundesverfassung im Sinne einer vorübergehenden Maßnahme der wirtschaftlichen Lage anzupassen und die neuen Ansätze in dem ihm geeignet scheinenden Zeitpunkt in Kraft zu setzen. Die Bundesversammlung wird auf den 30. Juni 1923 darüber entscheiden, ob die bundesrätlichen Maßnahmen weiter in Geltung bleiben, oder wie sie abgeändert werden sollen".

Gestützt auf diese Vollmacht arbeitete der Bundesrat innert kurzer Frist den neuen provisorischen Gebrauchstarif aus und setzte ihn am 1. Juli 1921 in Kraft.

Soweit es sich um Positionen handelt, die hinsichtlich unserer Einfuhr aus den Ver. Staaten für die Schweiz in Frage kommen, gebe ich nachfolgend einige der wichtigsten Zollansätze wieder:

Pos.:		Fr. per q.
1—4	Weizen, Roggen, Hafer, Gerste, nicht geschroten, nicht geschält	—.60
95	Schweineschmalz	20.—
	Tabak, je nach Qualität und Verwendung	250.—, 1200.—
341	Rohbaumwolle	1.—
815	Kupfer in Barren, Blöcken etc.	—.30
974 b	Chemikalien	20.—
181/83	Zeug- und Riemenleder	65.—
188	Lederwaren fertig	190.—
882	Dampfkessel für technische Zwecke	90.—
888/89	Näh- und Stickmaschinen	30.—
890	Buchdruckermaschinen	20.—
891	Ackergeräte (Kultivatoren)	15.—
892	Hauswirtschaftliche Maschinen	15.—

Automobile in Stückgewicht von:

Pos.:		Fr. per q.
914a [7])	weniger als 800 kg	110.—
914b	800—1200 kg	130.—
914c	1200—1600 kg	150.—
914d	über 1600 kg	170.—
914e	Karosserien aller Art für Autos	170.—
914g	Traktoren ohne Karosserie	150.—
1065b [8])	Benzin und Benzol zu motorischen Zwecken	10.—

Diesem Tarif, an dem seit 1921 auf einzelnen Ansätzen sowohl Ermäßigungen als auch Erhöhungen vorgenommen wurden, kommt eine doppelte Bedeutung zu: die fiskalische und die zollpolitische. Die jährlichen Einnahmen des Bundes, die bis dahin 100 Mill. Fr. noch nicht erreicht hatten, stiegen nun Jahr um Jahr von 1921 mit 117 Mill., 1928 mit 237 Mill. bis 1930 mit 275 Mill. Fr.[9]). Dann aber war es besonders die ausländische Konkurrenz, die ein vermehrtes Bedürfnis nach Zollschutz wachrief. Der bisherige Gebrauchstarif von 1906 konnte in keiner Hinsicht mehr genügen. Dieses Manko machte nun der neue Gebrauchstarif wieder gut; die durchschnittliche Zollbelastung der Gesamteinfuhr ist auf etwas mehr als 8 % gestiegen.

[7]) Die Automobilpositionen 914 a—g sind angeführt im Bundesratsbeschluß betr. die Automobilzölle vom 25. Oktober 1927.

[8]) Inzwischen ist der Benzinzoll auf Fr. 20.— per q gestiegen.

[9]) Laut Mitteilung der eidgen. Oberzolldirektion (Schweiz. Handelsstatistik: Jahresbericht 1930, II. Teil, S. 68) wurde mit Bundesbeschluß vom 18. Juni 1925 der Betrag der fiskalischen Belastung des Tabaks ab 1. Januar 1926 der Alters- und Hinterlassenenversicherung zugewiesen. Von diesem Zeitpunkte an werden die Tabakzölle nicht mehr zu den Einfuhrerträgnissen verrechnet. Ertrag der Tabakzölle (in Mill. Fr.):

1926	18,7	1929	21,8
1927	21,4	1930	25,4
1928	21,4		

D. Die Vorbereitungen für einen neuen schweizerischen Generalzolltarif.

Schon bei Anlaß der provisorischen Abkommen vom Sommer 1921 [10]) mit Italien, Deutschland und Spanien wurde es als ein großer Nachteil empfunden, daß die Schweiz nicht einen eigentlichen Generaltarif besaß und sich mit dem im Vergleich zu den neuen fremden Tarifen sehr bescheidenen Gebrauchstarif begnügen mußte. Ein solcher Gebrauchstarif hatte natürlich den Nachteil, infolge der zur Anwendung als solcher bestimmten Zollansätze als Verhandlungsbasis mit dem Ausland wenig geeignet zu sein. Das Fehlen eines Generaltarifs als Verhandlungstarif mußte die Verhandlungen in verschiedener Richtung erschweren.

Als der Gebrauchstarif von 1921 vorgelegt wurde, gab der Bundesrat die Erklärung ab, daß die Arbeiten für die normale Tarifrevision auf dem Wege der Gesetzgebung sofort an Hand genommen werden sollten. Das Volkswirtschaftsdepartement und das Zolldepartement, denen diese Arbeit vom Bundesrat übertragen wurde, knüpften an die schon vorhandenen Vorarbeiten an. Von einer Expertenkommission wurde ein neuer, gegenüber einer ersten Vorlage der Oberzolldirektion vom Jahre 1919 teilweise abgeänderter Textentwurf ausgearbeitet und den Interessenten zugestellt. Wirtschaftliche Spitzenverbände, Fachverbände und Einzelfirmen wurden aufgefordert, ihre Wünsche mit Bezug auf das Tarifsystem, sowie die Tarifansätze einzugeben. Die Enquête war Ende Juli 1922 abgeschlossen und ergab ein ausführliches Material zu fast sämtlichen Zolltarifpositionen. Es kamen nicht nur die Konsumenten, die Produzenten und der Handel zum Wort, sondern es haben sich auch zahl-

[10]) Die Erhöhung der Warenpreise war der Grund, warum in allen Staaten in der Kriegs- und Nachkriegszeit entweder Zollzuschläge oder neue Tarife mit wesentlicher Steigerung der Ansätze in Kraft traten. Die fast überall zuerst provisorischen Maßnahmen sind nach und nach durch neue definitive Tarife ersetzt worden.

reiche Einzelfirmen hiezu geäußert; im ganzen sind gegen 1000 Eingaben eingegangen.

Der fertige Entwurf der Kommission konnte dem Volkswirtschaftsdepartement Mitte Mai 1923 vorgelegt werden. Seinerzeit war den Interessenten bei der Vornahme der Enquête in Aussicht gestellt worden, daß sie, wie es bei den früheren Tarifrevisionen der Fall war, sich noch mündlich sollten aussprechen können. Allerdings glaubte man diese Einvernahmen bedeutend einschränken zu können mit Rücksicht auf die umfassende Enquête[11]). Sobald aber diese Absicht bekannt wurde, wurden auch die Interessenten und mit ihnen die großen wirtschaftlichen Verbände in zahlreichen Eingaben vorstellig. In Berücksichtigung der geäußerten Wünsche wurde dann das Volkswirtschaftsdepartement beauftragt, die Einvernahme der Interessenten durch die bestehende Expertenkommission vornehmen zu lassen[12]).

Der Tarifentwurf wurde nach seiner Drucklegung neuerdings den Wirtschaftsverbänden und übrigen Beteiligten zugestellt. Mit den Einvernahmen konnte im Oktober 1923 begonnen werden. Bis Mitte Februar 1924 wurden in 34 Konferenzen sämtliche Positionen nochmals durchgangen. Daraus resultierte eine erneute Durcharbeitung des ganzen Tarifs durch die Kommission, wobei noch zahlreiche Abänderungen sowohl mit Bezug auf den Text als auf die Ansätze vorgenommen wurden.

Welches ist die wirtschaftliche und handelspolitische Situation und besteht eine Notwendigkeit, von den bisher befolgten Richtlinien abzuweichen? Die allgemeine handelspolitische und zollpolitische Entwicklung zeigt, daß alle Staaten in der Neugestaltung ihrer Tarife oder in der Festsetzung ihrer Zuschläge auf die alten Tarife in der Regel

---

[11]) Näheres über die Darstellung der Zolltarifentwicklung siehe Botschaft des Bundesrates vom 9. Januar 1925, S. 7 ff.

[12]) Eingehendes über die Zusammensetzung der Expertenkommission siehe Botschaft des Bundesrates vom 9. Januar 1925, S. 6.

nicht bei einer Berücksichtigung der Preissteigerung stehen geblieben sind, sondern daß teils fiskalische Zwecke, teils ausgesprochene Schutztendenzen unbedingt eine größere Rolle spielen, als bei früheren Tarifrevisionen. Die finanziellen Wirkungen des Weltkrieges veranlaßte das Ausland, allgemein die Zolleinnahmen stärker zur Deckung des Finanzbedarfes beitragen zu lassen. Dazu kommt die stärker betonte Schutztendenz für die nationale Produktion. Sie macht sich in der Regel auf dem ganzen Tarif zu Gunsten der landwirtschaftlichen, gewerblichen und industriellen Produktion geltend.

Sie kann aber trotz ihrer Verschärfung nicht im Stande sein, die Grundlagen der schweizerischen Wirtschafts- und Handelspolitik wesentlich zu ändern. Trotzdem haben die Kriegsjahre auch für die Schweiz ihre Lehren gebracht. Sie haben die Wichtigkeit der Produktion für den Inlandsmarkt stärker zum Bewußtsein gebracht, als in früheren Dezennien. Wo eine Inlandsproduktion besteht, die unter normalen Bedingungen, d. h. ohne hohen Zollschutz zu existieren im Stande ist, wird es wichtig sein, ihr diejenige bescheidene Zollgarantie nicht zu versagen, die zu ihrer Aufrechterhaltung notwendig ist. So ist heute keine Veranlassung, in der bisherigen bewährten schweizerischen Zoll- und Handelspolitik eine Änderung vorzunehmen. Die Schweiz wird deshalb, getreu der bisherigen Politik [13]) und entsprechend dem

---

[13]) Durch die Tarifnovelle von 1887 und die Generaltarife von 1891 und 1902 wurde in der Schweiz ein handelspolitisches System ausgebildet, das man als dasjenige der Kampfzollpolitik zu bezeichnen pflegt. Das Wesen dieser Kampfzollpolitik besteht darin, einen gesetzlichen Generaltarif mit derart gesteigerten Ansätzen zu schaffen, daß er andern Staaten, in seiner unveränderten Form, unannehmbar ist. Der Tarif fordert so zu Unterhandlungen heraus, bei denen dann Zug um Zug gegen Konzessionen auf dem schweizerischen Tarif Begünstigungen für die Einfuhr der Produkte der schweizerischen Exportindustrie verlangt werden können. Sie ist somit eine Handelspolitik, die auf vertragliche Bindung möglichst vieler Warenkategorien,

Vorgehen in den Jahren 1891 und 1902, einen Generalzolltarif aufstellen, der ihr ermöglichen soll, auf dem Vertragswege der Exportindustrie den Zugang zum Weltmarkt zu öffnen und zugleich der Inlandproduktion, die unter normalen Bedingungen lebenskräftig ist, eine bescheidene Weiterexistenz zu erlauben.

Eine Revision des Generaltarifs vom Jahre 1902 ist aber nicht nur notwendig mit Bezug auf die Tarifansätze, sie drängt sich auch schon seit langem auf mit Rücksicht auf den Tariftext. Es ist klar, daß im Laufe von 20 Jahren und speziell in einer wirtschaftlich so bewegten Zeit, wie sie die vergangenen Dezennien darstellen, die Bedürfnisse in der Festsetzung des Textes unter einzelnen Nummern sich ändern müssen. Wenn auch zahlreiche Begehren nach Aufteilung von Tarifpositionen zum guten Teil berechtigt waren und ihnen durch eine Vermehrung der Tarifnummern von rund 1160 auf rund 2000 in der gegenwärtigen Vorlage Rechnung getragen worden ist, so muß doch anderseits gewarnt werden vor einer zu weit gehenden Spezialisierung. Eine solche trägt die Gefahr einer Unübersichtlichkeit des Tarifs und einer Komplikation bei der Durchführung der Verzollung in sich. Der Zolltarif kann unmöglich ein derart feines Instrument sein, daß er auf die Wertabstufung innerhalb einer Warengattung zu große Rücksicht nehmen kann. Er muß gleichartige Gegenstände in einer Position vereinigen und er darf an das Zollpersonal nicht Anforderungen stellen, die die Erhebungskosten wesentlich steigern und dadurch das finanzielle Erträgnis beeinträchtigen würden.

Die allgemeinen Richtlinien, die bei der Bearbeitung des Tarifs maßgebend waren, sind in Art. 29 der Bundesverfassung festgesetzt und verlangen, daß [14])

---

also auf den Abschluß von Tarifverträgen mit einer Reihe von Staaten hinzielt.

[14]) Botschaft des Bundesrates 9. Januar 1925, S. 15.

a) die für die inländische Industrie und Landwirtschaft erforderlichen Stoffe im Zolltarif möglichst gering zu taxieren seien; ebenso wie
b) die zum nötigen Lebensbedarf erforderlichen Gegenstände. Dagegen unterliegen
c) die Gegenstände des Luxus den höchsten Taxen und es sind
d) die Ausgangsgebühren möglichst mäßig festzusetzen.

Daraus geht hervor, daß in der Richtung der schweizerischen Handels- und Zollpolitik keine Änderung eingetreten ist. Der Tarif ist nicht zur unveränderten Anwendung bestimmt, sondern ist ein Verhandlungstarif, der, wie bereits erwähnt, im Austausch gegen Konzessionen zu Gunsten unseres Exportes auf den Zollansätzen gewisse Reduktionen erlaubt. Der Tarif wird also in seiner gesetzlichen Form und mit den dort eingesetzten Ansätzen nicht zur Anwendung gelangen. Durch die Handelsverträge wird ein Gebrauchstarif geschaffen, der auf vielen Positionen ermäßigte Ansätze aufweisen wird.

Die handelspolitische Lage ist heute eine außerordentlich unsichere. Die nächsten Jahre werden aber vielleicht wieder die Möglichkeit eröffnen, nach und nach längerfristige Verträge abzuschließen. Für diesen Fall muß, nachdem alle Länder entweder schon neue Generalzolltarife besitzen oder solche in Ausarbeitung haben, auch die Schweiz gerüstet sein. Der Gebrauchstarif vom Jahre 1921 stellt, wie bereits oben des nähern dargelegt wurde, dieses Rüstzeug nicht oder wenigstens nur in sehr unvollkommener Weise dar. Der Generalzolltarif soll hier Abhilfe schaffen und die Basis bilden, auf der die Schweiz die handelspolitischen Verhältnisse mit dem Ausland für eine Reihe von Jahren zu festigen in der Lage sein sollte.

2. Die Entwicklung der Außenhandelspolitik der Vereinigten Staaten.

A. Die Wirtschaftsentwicklung und die Handelspolitik der Vereinigten Staaten bis in die Nachkriegszeit.

Um es gleich vorweg zu nehmen, die wirtschaftliche Entwicklung der nordamerikanischen Union, hauptsächlich die Eroberung ihrer Großmachtstellung im Welthandel, steht in der Geschichte beispiellos da. Eine analoge Erscheinung kann höchstens beim britischen Weltreich in früheren Perioden festgestellt werden; doch was Tempo und Eigenart dieser Entwicklung anbetrifft, kann auch England keinen Vergleich aushalten. Unwillkürlich drängt sich die Frage auf, welche Momente zu dieser rapiden Entwicklung beigetragen haben. Es waren deren mehrere, die bereits in zahllosen Werken und Schriften eingehend untersucht und geschildert wurden. An erster Stelle ist der natürliche Vorzug des Reichtums an Rohstoffen zu erwähnen, hiezu kommt, daß die U. S. A., die sich über die verschiedensten Zonen und Klimata erstrecken, den Bedarf einer rasch steigenden Bevölkerungszahl zu decken hatten. Starken Vorschub leistete desgleichen auch die Einheit des amerikanischen Staatenbundes sowohl in allgemeinpolitischer als auch zollpolitischer Hinsicht. Endlich möchte ich nicht unbeachtet lassen, daß der Umstand der verschiedenartigsten Bevölkerungszusammensetzung der Union wesentlich zur Förderung beitrug. Von all diesen Faktoren ist unzweifelhaft der Reichtum an Naturschätzen als Hauptgrund der erstaunlichen Wohlhabenheit Amerikas anerkannt worden, woraus sich auch das außerordentlich starke Unabhängigkeitsgefühl erklärt, auf das ich noch näher zurückkommen werde.

Am besten läßt sich der wirtschaftliche Aufschwung durch einige Zahlen wiedergeben. Betrachten wir vorerst in kurzen Zügen das 19. Jahrhundert. Seit der Gründung der

Republik hat sich die räumliche Ausdehnung der U. S. A. mehr als vervierfacht, die Bevölkerung wuchs sogar um das 20 fache.

1790:	2 Mill. km²	4 Mill. Einwohner
1900:	9 Mill. km²	76 Mill. Einwohner

Schon vor rund 30 Jahren erkannte M. Carroll D. Wright, ehemaliges Kommissionsmitglied des amerikanischen Arbeitsamtes, in seinem Buch „L'Evolution industrielle des Etats Unis", daß die Landwirtschaft den ersten Grundstock zur Wohlhabenheit der U. S. A. bildete. Nach verschiedenen Erhebungen, die 1850 zum ersten Mal ausgeführt wurden, ergab sich für 1890 bereits eine ansehnliche Steigerung der Anbaufläche (1850: 118 Mill. Hect., 1890: 252 Mill. Hect.), und trotz der ungeheuren Bevölkerungsvermehrung wuchs der Export an Agrarprodukten von 1860 auf über 4 Milliarden Franken. Die Fortschritte der Industrie sind noch auffallender. Obwohl die Ziffern des Außenhandels kein genaues Bild von der Produktion geben, so dienen sie zuweilen doch als Hinweis auf deren Umfang. Der Außenhandel betrug:

1821:	545	Mill. Fr.
1860:	3425	„ „
1899:	9620	„ „

Wichtiger als diese nackten Summen ist der Umstand, daß seit 1876, außer drei geringfügigen Ausnahmen, stets ein beträchtlicher Exportüberschuß zu verzeichnen war, der die Ver. Staaten innerhalb weniger Jahre zum Gläubiger des Auslandes stempeln mußte. Nicht nur, daß sie die Kapitalien, die sie zuvor aufgenommen hatten, zurückzahlen konnten, sondern sie waren sogar in der Lage, europäische Anleihen zu zeichnen.

Es würde zu weit führen, wollte ich auf die fortlaufende Entwicklung der einzelnen Industriebranchen eingehen. Nach statistischen Angaben belief sich das in der Industrie investierte Kapital bereits 1860 auf 1,010 Milliarden Dollars.

Wie sehr der Industrialisierungsprozeß in den U. S. A. Fortschritte gemacht hat, beweist auch eine Gegenüberstellung der ländlichen und städtischen Bevölkerungsziffern:

	Ländl. Bevölkerung (in Millionen)	Städt. Bevölkerung	Prozent. Anteil der Städt. Bev. an der Gesamtbevölkerung
1880:	35,8	14,4	18,6
1890:	40,7	22,3	35,4
1900:	45,2	30,8	40,2

Da in jüngster Zeit die Handelspolitik der Ver. Staaten von Amerika im Vordergrund des Interesses stand, ist es umso interessanter, einen Blick in das vorhergehende Jahrhundert zurück zu werfen, um die damalige Richtung, besonders in der Zollpolitik, kennen zu lernen. Diese zeichnete sich schon damals durch zwei markante Grundzüge aus, einmal durch die autonome Zollpolitik, indem sie ihre eigenen Wege einschlug, unbekümmert darum, wie sich die andern Staaten verhielten; ein charakteristisches Merkmal bildete ferner das hohe Niveau der Zollansätze, der Hochschutzzoll. Die eigentliche Schutzzollaera begann mit dem Jahre 1860 durch die Inkraftsetzung des Morill-Tarifs. In der ersten Zeit waren es zunächst fiskalische Ziele, die ausschlaggebend waren, denn schon seit dem Bestehen der Bundesregierung sind die Einfuhrzölle die Haupteinnahmequelle der U. S. A. gewesen. Aus ihnen flossen bis zum Bürgerkrieg rund 1½ Milliarden Dollars, aus anderen Steuern hingegen nur 22½ Mill. Dollars in die Staatskasse. Natürlich verursachte der Bürgerkrieg ungeheure Mehrausgaben, sodaß die finanziellen Bedürfnisse zu einer Neuregelung des amerikanischen Zolltarifs führen mußten. Gleichzeitig machte sich eine protektionistische Tendenz geltend, um den inländischen Produzenten, die durch Steuern ziemlich mitgenommen wurden, vorteilhaftere Absatzbedingungen zu sichern. Wurden damals diese Einfuhrzölle nur als vorübergehende Kriegsfolgen

bezeichnet, so zeigte die Erfahrung, daß die Regierung von dieser ihr sehr willkommenen Art der Mittelbeschaffung nicht mehr absehen konnte. Erst als die Ver. Staaten ihre Schulden ans Ausland zu tilgen vermochten, trat der wirtschaftliche Zweck: die verhältnismäßig jungen Industrien zu schützen, in den Vordergrund. Kleinere Tarifänderungen, darunter diejenigen von 1872 und 1883, die im Vergleich zum heutigen Hochschutzzollsystem kaum nennenswert sind, folgten im Laufe der Jahre.

Als grundlegendes Datum müssen wir wieder 1890 festhalten. In der Regel standen mit den jeweiligen Wahlen auch die Zolltarife in engstem Zusammenhange, was nicht zu umgehen war, denn je nach der Partei, die Oberhand gewann, folgten mehr oder weniger hochgehende Schutzmaßnahmen. 1890 waren es die Republikaner mit den machtvollen, privatwirtschaftlichen Organisationen, die im Mc. Kinley-Tarif ihren Willen ausdrückten. Vor allem waren es die Textilzölle, die erhöht wurden. Schon nach vier Jahren trat durch das 1894 erlassene Wilson-Gesetz unter der Präsidentschaft Clevelands eine Unterbrechung ein, die aber auch nur von kurzer Dauer sein sollte. Die nun einmal begonnene Schutzzollerhöhung setzte sich nicht nur fort, sondern verschärfte sich zusehends. Unter Mc. Kinley's Administration kam 1897 der Dingley-Tarif zustande, der die Zollerhöhungen sämtlicher Textilwaren von 1890 wieder herstellte und teilweise noch übertraf. Dem Tarif, der als „Gesetz zur Beschaffung von Einkünften für die Regierung und zur Hebung der Industrien der Ver. Staaten" bezeichnet wurde und am 24. Juli 1897 in Kraft trat, entnehme ich folgende Zollansätze:

Taschentücher	45 %	v. Wert
Taschentücher, gestickt	60 %	„
Spitzen	60 %	„
Seidene Wirkwaren	60 %	„
Seidene Gewebe	50 %	„

Kleidungsstücke:	
aus Wolle	60 % v. Wert
aus Baumwolle	50 % „
Strohwaren	30 % „
Taschenuhren	Cts. 35 — $ 3.— + 25 % v. Wert

Die sukzessiv fortschreitende Zollbelastung der zollpflichtigen Einfuhr ist aus folgenden Angaben zu ersehen. Sie betrug durchschnittlich:

1860 — 1865:	35 %
1876 — 1883:	43 %
1884 — 1890:	45 %
1892 — 1894:	49 %
1894 — 1897:	41 %
1899	52 %

Mit dem Payne-Aldrich-Tarif setzte sich die lange Kette der Zolltarife im 20. Jahrhundert fort. Am 5. August 1909 setzte die republikanische Partei eine weitere Verschärfung durch, die trotz zahlreichen Ermäßigungen, besonders für Rohstoffe, im ganzen einen nicht weniger schutzzöllnerischen Charakter aufwies. Das System dieses Tarifs beruhte darauf, daß alle nicht besonders in der freien Liste aufgeführten Waren einen Eingangszoll, und zwar wenn nichts anderes bestimmt war, von 20 % des Wertes auf Manufakturwaren und 10 % auf Rohwaren zu entrichten hatten. Fiel der gleiche Artikel unter zwei Sätze, so bezahlte er den höheren. Es folgen noch zwei Tarife, derjenige von 1913, der wieder eine gemäßigtere Richtung einschlug und in zahlreichen und wichtigen Positionen zum Wertzoll-System überging, und der Fordney-Mc. Cumber-Tarif vom 21. September 1922.

Während des Weltkrieges wurden keine wesentlichen Änderungen vorgenommen, denn solche waren auch nicht nötig, da die kriegführenden Staaten selbstverständlich keine Interessen hatten, ihre Produkte noch auszuführen. Die

jungen, aufstrebenden Industrien der Ver. Staaten waren also durch diesen Umstand vor ausländischer Konkurrenz geschützt. Im Gegenteil stieg die Nachfrage nach amerikanischen Erzeugnissen ins Ungeheure und da die nordamerikanische Union sich erst 1917 in den Krieg einmischte, konnte sie mit Leichtigkeit ihren Export um ein Vielfaches steigern. Die Ausfuhr betrug:

1900 — 1904	:	1,429 Mill. $
1910 — 1914	:	2,166 „ „
1915 — 1920[15]):		6,261 „ „
1921 — 1925	:	4,397 „ „
1929	:	5,248 „ „

Diese rapide Entwicklung hatte eine Beschleunigung des Tempos in der Produktion und eine teilweise Entstehung neuer Industrien zur Folge. Die Kriegs-Konjunktur ermöglichte den Ver. Staaten, sich zum größten Exportland zu entwickeln. Der Ausfuhr-Überschuß, der während der Friedensjahre jährlich ca. 500 Mill. Dollars betrug, stieg auf 2270 Mill. $. In den 2½ Jahren der Neutralitätsperiode belief sich demnach der Ausfuhrüberschuß auf rund 6 Milliarden Dollars.

Auch nach dem Kriege dauerten vorerst diese überaus günstigen Absatz-Verhältnisse noch an. Europa, dessen Warenvorräte durch den lang anhaltenden Krieg teils aufgebraucht, teils zerstört waren, stand vollständig erschöpft da. Mit diplomatischer Überlegung erfaßten die Ver. Staaten diesen Moment; die Produktionsintensität ihrer Industrien wurde mit allen Mitteln forciert und die europäischen Märkte förmlich überschwemmt. So erregte die Entwicklung des amerikanischen Außenhandels in den ersten Nachkriegsjahren großes Aufsehen und zwar mit Recht. Sie rief in

[15]) In dieser Periode spielten die rapid steigenden Preise eine große Rolle.

weiten Kreisen die Befürchtung hervor, daß die Industrie der U. S. A. den Weltmarkt erobern werde, und daß alle Märkte künftig im Zeichen des Überangebotes amerikanischer Waren stehen würden. Um den betreffenden Staaten die dazu erforderliche Kaufkraft zu verleihen, gewährten die U. S. A. 1919 allein Kredite in der Höhe von rund einer Million Dollars.

Doch im Laufe der Jahre vermochte sich Europa soweit wieder zu erholen, daß erstens das Kontingent der amerikanischen Waren-Einfuhr beträchtlich zurückfiel, und zweitens Amerika bereits wieder mit der ausländischen Konkurrenz rechnen mußte. Zudem ergriff eine allgemeine Depression den Weltmarkt, sodaß die Idee eines ausgesprochenen Protektionismus mehr und mehr Fuß faßte. Als charakteristisches Beispiel ging die Union voran, die ihre seit früher längst bekannte Politik wieder aufnahm, umsomehr, als die Farmer der U. S. A., die während der letzten Jahrzehnte freihändlerische Bestrebungen zeigten, nun plötzlich zu Schutzzöllnern wurden. Die Hauptursache war in der Agrarkrise von 1920 zu suchen. Während des Krieges erfreuten sich die Farmer einer Hochkonjunktur, die bis 1919 anhielt. Doch jetzt machte sich die ungeheure Steigerung der landwirtschaftlichen Unkosten geltend. Zudem war die kanadische Weizenernte von 1920 überaus reichlich. Zugleich aber gingen große Auslandsmärkte, die als wichtige Absatzgebiete der amerikanischen Landwirtschaft galten, verloren und so konnte denn auch ein einschneidend scharfer Preissturz auf landwirtschaftlichen Erzeugnissen nicht ausbleiben. Nach Schätzungen des Departements of Agriculture belief sich der Ausfall, den die amerikanische Landwirtschaft dadurch erlitt, vom Juli 1919 bis Juli 1920 auf 2,5 Milliarden Dollars. Der Republikaner Fordney, Vorsitzender des Comitee von Ways and Mean, suchte dieser allgemeinen Notlage zu begegnen und brachte eine Vorlage ein, die hohe Zölle auf landwirtschaftlichen Produkten vorsah. Wie nicht

anders zu erwarten war, stieß die Vorlage bei den Demokraten auf heftigen Widerstand. Letztere wiesen mit Nachdruck auf den Umstand hin, daß hohe Zölle die Konkurrenz ausländischer Produkte wohl auszuschalten vermögen, daß aber die amerikanischen Überschußprodukte auch entsprechend weniger Absatz finden werden auf ausländischen Märkten. Trotz allen Einwendungen seitens der Demokraten wurde die Tarifvorlage am 22. Dezember 1920 vom Repräsentanten-Haus angenommen. Ein von dieser Vorlage abweichender Entwurf wurde kurz darauf ebenfalls angenommen. Beide Vorlagen wurden nun einem Konferenzkomitee überwiesen. Präsident Wilson wollte jedoch von einer Zollerhöhung nichts wissen und legte sein Veto ein; erst nach dem Wahlsiege der republikanischen Partei mit der Präsidentschaft Hardings, eines Vertreters des Schutzsystems, wurde am 27. Mai 1921 der sogenannte Notstandstarif zum Gesetz. Dieser Spezialtarif, mit ungefähr 40 Zollerhöhungen für die amerikanische Landwirtschaft, behielt Gültigkeit, bis er durch denjenigen von 1922 abgelöst wurde.

Dem Fordney-Mc. Cumber-Tarif lagen zweifellos die gleichen Ursachen zu Grunde wie dem Notstandstarif: Die zerrütteten Verhältnisse in der Landwirtschaft der Union, verschobene Konkurrenzbedingungen infolge Geldinflation verschiedener Länder und allgemeiner Preissenkung. Wie es bei der letzten Tarif-Revision auch der Fall war, erstreckten sich die Beratungen und Verhandlungen von 1922, die sich mit allen Darlegungen und Begründungen zollpolitischer Forderungen zu befassen hatten, über mehr als 1½ Jahre hinaus. Speziell die Untersuchungen über die Produktionskosten nahmen viel Zeit in Anspruch. Es sollte nämlich ein Ausgleich zwischen den Herstellungskosten des Auslandes und denjenigen der U. S. A. erzielt werden. Am 19. September 1922 erlangte die Vorlage, nach Vornahme von über 2000 Abänderungen, Gesetzeskraft. Die Wiedergabe der für den schweizerischen Export in Frage kommenden Ansätze

verlege ich mit Absicht auf die Behandlung des neuesten Zolltarifs 1930, um die nötigen Vergleiche zu ziehen. Sie erbringen den klarsten Beweis für die bisherigen Darlegungen und zeigen, daß die Zollbelastung stets noch eine steigende Tendenz aufweist.

Bei der ganzen Darstellung dieser einseitig schutzzöllnerisch orientierten Entwicklung der amerikanischen Handelspolitik sucht man unwillkürlich nach einer Erklärung, die dieses wirtschaftliche Verhalten der Ver. Staaten begründen könnte. Liegt irgend ein Umstand vor, der diese Sonderstellung der U. S. A. als begründet erscheinen läßt? Könnten die andern Staaten, z. B. die Schweiz, nicht genau dieselbe Richtung einschlagen, ohne das Risiko zu übernehmen, ihrer heutigen handelspolitischen Stellung verlustig zu gehen? Die Schweiz hätte doch sicher auch Verwendung für vermehrte Einnahmen, die sich aus einem erhöhten Zolltarif ergeben würden, auch hat sie bestimmt dasselbe Bestreben, ihre eigenen Industrien vor der Konkurrenz des Auslandes zu schützen. Und doch muß sich unsere Regierung wohl hüten, zu schroffe Zölle anzusetzen, denn sie ist sich genau bewußt, daß die Schweiz in großem Maße auf die anderen Nationen angewiesen ist, und daß sie sich als lebendiges Glied des internationalen Wirtschaftsorganismus unmöglich nach außen isolieren kann. Anders glaubt die nordamerikanische Union vorgehen zu können. Sie baut auf ihre Selbstgenügsamkeit, ihr Unabhängigkeitsgefühl. Meine folgenden Ausführungen gehen nun dahin, zu untersuchen, inwieweit dieses Unabhängigkeitsgefühl berechtigt ist und ob die Ver. Staaten, ganz auf sich angewiesen, tatsächlich weiter bestehen könnten, ohne Schaden zu nehmen. Um unvorsichtige Schlußfolgerungen zu vermeiden, befassen wir uns am besten mit denjenigen Faktoren, die ein Land wirtschaftlich abhängig machen können: Das Fehlen oder mangelhafte Vorhandensein von Rohstoffen zur industriellen Verarbeitung oder von landwirtschaftlichen Produkten zur Volks-

ernährung, — finanzielle Abhängigkeit, — Exportzwang zum Ausgleich der Handelsbilanz, — Massenproduktion etc., alles Momente, die einerseits Import, anderseits Export bedingen.

Auf die finanzielle Lage der Ver. Staaten, die durch den Weltkrieg eine völlige Umwandlung erfuhr, wurde bereits früher hingewiesen. Bis 1914 bezogen die U. S. A. Kapital und waren an Europa verschuldet, das gewissermaßen an Stelle der Zinsen amerikanische Waren bezog. Während des Krieges dasselbe Bild: Überflutung der Märkte mit amerikanischen Waren, nur mit dem einen Unterschied, daß die Lieferungen nun nicht mehr als Rückzahlung, sondern als effektive Guthaben der U. S. A. zu buchen waren. Heute stehen wir somit vor der Tatsache, daß die nordamerikanische Union Gläubigerin Europas ist. Der Bestand an auswärtigen Kapitalanlagen, über den die Ver. Staaten schon 1920 verfügten, wurde durch ein Anleihen an die Alliierten von 12 Millionen Dollars noch wesentlich vermehrt. Ganz abgesehen von den enorm vielen Kapital-Investierungen in ausländischen Unternehmungen, liehen sie bis Ende 1925 noch weitere 6 Milliarden $, sodaß die Ver. Staaten voraussichtlich für längere Zeit der direkten finanziellen Sorge in Beziehung zum Ausland enthoben sind.

Wie ist es nun um die Einfuhr bestellt? Auch von diesem Standpunkt aus können die U. S. A. sehr wohl ein wirtschaftlich unabhängiges Dasein führen, denn es ist zur Genüge bekannt, daß ihr Boden einen nicht zu unterschätzenden Reichtum an Naturschätzen aller Art in sich birgt. Wenn trotzdem noch einige Mängel bestehen, und zur Deckung derselben scheinbar ungeheure Mengen an Rohstoffen und Nahrungsmitteln eingeführt werden, so handelt es sich dabei um einen geringen Bruchteil von der Gesamtkonsumation. Der Wert des Totalimportes stellte sich 1928 auf 4146 Mill. , wobei gegenüber 1922 (2608 Mill. $) allerdings eine Vermehrung von 59 % eingetreten ist. Es betrifft zur Hauptsache eine Anzahl wichtiger Rohstoffe, wie Seide,

Gummi, Nickel, Zinn, Kaffee, und eine Menge von Waren geringerer Bedeutung, die teils im Lande gar nicht, teils nur in einem dem Konsum nicht entsprechenden Maße produziert werden.

Import der U. S. A. in Mill. $.

	1922	1928
Nahrungsmittel	635	968
Rohmaterialien	927	1541
Halbfabrikate	407	746
Fertigfabrikate	639	991

Da der Verbrauch im eigenen Lande noch mehr als das Zehnfache beträgt, kann man also nicht von einer starken Abhängigkeit sprechen, umsoweniger, als die U. S. A. anderseits selbst bedeutende Mengen von Nahrungsmitteln und Rohmaterialien ausführen.

Etwas fraglicher gestaltet sich die Sicherheit beim Export. Zwar sind die Ver. Staaten nicht etwa wie die Schweiz auf ihre Ausfuhr angewiesen, um das Gleichgewicht der Handelsbilanz herzustellen, denn aus der Vergleichung der Import- und Export-Ziffern folgt, daß die Handelsbilanz der Ver. Staaten eine ständig aktive ist. Der Überschuß des Exports über den Import betrug in den Jahren vor dem Kriege durchschnittlich 477 Mill. $, stellte sich im Jahre 1922 auf 1163 Mill. Dollars und ging dann 1928 infolge wachsenden Imports wieder auf rund 731 Mill. $ zurück. Zudem wiesen die Ver. Staaten noch einen außerordentlich starken Goldexport auf, sodaß sich der Überschuß des Exportes an Gold allein auf 498 Mill. Dollars stellte.

Was aber die U. S. A. zweifelsohne in schweren Druck bringen könnte, ist der Einfluß der Ausfuhr auf ihre Massenproduktion. Obwohl die Tatsache, daß nur ein verhältnismäßig kleiner Prozentsatz der Gesamtproduktion ausgeführt wird, leicht Anlaß zu anderer Ansicht geben könnte, läßt

sich gerade bei der gegenwärtigen Überforcierung der amerikanischen Produktion ein gewisses Gefahrenmoment nicht in Abrede stellen. Angenommen, die Außenwelt würde sich den Ver. Staaten verschließen (es ist einleuchtend, daß ein einziges Land nicht ausschlaggebend sein kann), so würden sich für letztere zwei unvermeidliche Folgen einstellen: Rückgang der Produktion und damit im Zusammenhang stehend eine anormal große Arbeitslosigkeit, die sich zu der bereits bestehenden noch hinzufügen würde. Es wurde berechnet, daß etwa 13 % sämtlicher landwirtschaftlicher Erzeugnisse ausgeführt werden, und daß damit rund 1¼ Millionen Arbeiter ihr Leben verdienen. Was die Industrie anbetrifft, so betragen hier die exportierten Waren 8—9 % sämtlicher Fabrikate, und für ihre Herstellung wird ungefähr eine Million Arbeiter benötigt. Allein schon die Verminderung der Produktion bedeutet für die U. S. A. einen schweren Verlust, denn nur die Massenproduktion ermöglicht ihnen bei einem so außerordentlich hohen Lohnniveau konkurrenzfähig zu sein. Sinkt aber die stark forcierte Produktion zu einer normalen herab, so steigen entweder die Preise oder es bleibt der amerikanischen Industrie nur der eine Weg offen: Die Herstellungskosten noch mehr zu reduzieren, was nur noch auf Konto der Löhne geschehen könnte.

Beim Untersuchen des ganzen Folgenkomplexes stellt sich also heraus, daß auch hier die Berechtigung zu einem absoluten Unabhängigkeitsgefühl sehr mangelhaft begründet ist. Die amerikanische Wirtschaftstendenz: sich einerseits auf vermehrte Abgeschlossenheit zu verlegen und anderseits die Ausfuhr zu steigern, wird daher auf die Dauer kaum von Erfolg begleitet sein.

B. Die Expansionspolitik der U. S. A. in den letzten Jahrzehnten.

Der in der Nachkriegszeit stark hervorgetretene Expansionsdrang der Ver. Staaten spielt eine entscheidende

Rolle. Der Vorstoß der nordamerikanischen Interessen ist kein zufälliger, sondern er hat vielmehr seine bestimmten Ursachen. Die U. S. A., die in vielen Branchen bedeutend mehr produzieren, als ihr eigener großer Inlandmarkt aufzunehmen vermag, sind auch auf die Erweiterung ihres auswärtigen Handelsverkehrs angewiesen. Daraus läßt sich auch das speziell in der letzten Zeit so eifrige Bestreben, ihren Absatz nach Europa zu steigern, leichter erklären. Täglich kann eine solche Absicht in den größeren Tagesblättern Europas wahrgenommen werden, indem eigens dazu bestellte Vertreter die Aufmerksamkeit durch alle möglichen Empfehlungsformen auf amerikanische Erzeugnisse lenken. So wurde für das Jahr 1929 berechnet, daß Handel und Industrie der U. S. A. die phantastische Summe von rund 565 Mill. Dollars für Reklamezwecke ausgaben, wovon die Hälfte auf Zeitungsinserate entfiel. Nachfolgend die Angaben einzelner Industriezweige:

1929 benötigten für Reklame:

23 Autofabriken	64	Mill. Dollar
19 Tabakgesellschaften	22	„ „
89 Nahrungsmittelfabriken	20	„ „
24 Radio-, Grammophonfabriken	16	„ „
47 pharmazeut. Fabriken	13	„ „
28 Petroleumgesellschaften	10	„ „
12 Seifenfabriken	7	„ „

Heute gibt es in den Ver. Staaten keinen Geschäftszweig mehr, der nicht seine Reklameabteilung besitzt. Absatzstockungen sollen einfach durch erhöhte Reklameausgaben überwunden werden. Der größten Propaganda bedarf naturgemäß die Automobilindustrie. Von General Motors werden allein jährlich 30 Mill. Dollars für Reklame ausgegeben. An zweiter Stelle folgt die Chrysler Motor Co., die bei einem Kapital von 180 Mill. jährlich 10 Mill. für die Anpreisung ihrer Produkte verausgabt.

Am deutlichsten kommt aber die systematische Bearbeitung der Absatzgebiete in den Auslandsinvestitionen des amerikanischen Industrie-Kapitals zum Ausdruck. An Stelle der früheren Anleihegewährung unter der Kontrolle der Emissionsbanken schafft sich die Kapitalausfuhr der Ver. Staaten mehr und mehr Raum in Form von Investitionen, die die Geschäftsinteressen der Geldgeber in steigendem Maße fördern. Über den Umfang dieser Auslandsinvestitionen Amerikas geben die periodisch erscheinenden Veröffentlichungen des Washingtoner Handels-Ministeriums Aufschluß. Nach diesen Erhebungen beliefen sich die direkten ausländischen Kapitalanlagen der amerikanischen Wirtschaft (vor der Dollarentwertung) auf insgesamt 7½ Milliarden Dollars oder nahezu 40 Milliarden Franken. In diesem Betrag sind alle Investitionen amerikanischer Unternehmen in ausländischen Zweigfabriken und Handelsorganisationen enthalten, mit Einschluß der bedeutenden ausländischen Petroleum-Interessen Amerikas auf dem Gebiete der Rohölgewinnung, der Petroleumraffinerie und des Vertriebes von Petroleumerzeugnissen, sowie der Beteiligungen amerikanischer Gesellschaften an ausländischen Handels- und Industrie-Unternehmungen, Elektrizitätswerken und sonstigen öffentlichen Versorgungsbetrieben. Unberücksichtigt ist dagegen außer den Anleihen an ausländische Staaten auch der gesamte Besitz amerikanischer Privatpersonen an ausländischen Effekten geblieben, sowie die amerikanischen Bankguthaben im Auslande. Die geographische Verteilung der ausländischen Investitionen der Industrie und des Handels Amerikas zeigte Ende 1930 folgendes Bild:

Canada	1960	Mill. Dollar
Cuba und Westindien	1054	„ „
Mexiko und Mittelamerika	917	„ „
Südamerika	1548	„ „
Europa	1353	„ „

Asien	395 Mill. Dollar
Australien	140 „ „
Afrika	102 „ „

Also fast die Hälfte entfällt mit rund 3½ Milliarden Dollars auf den amerikanischen Kontinent. Nähere Nachforschungen des Handelsamtes über das in Europa investierte Geschäftskapital ergaben rund 630 Millionen in Fabrikunternehmungen und 230 Mill. in Petrolinteressen. Von letzteren entfallen etwa 60 % auf Vertriebsorganisationen, im wesentlichen also auf das europäische Tankstellen-Netz der amerikanischen Petroleumkonzerne. Die hauptsächlichste Verteilung in Europa wurde wie folgt angegeben:

	Millionen Dollar		Millionen Dollar
Grossbritanien	485	Schweiz	17
Deutschland	216	Dänemark	16
Frankreich	145	Oesterreich	14
Italien	113	Rumänien	14
Spanien	72	Portugal	12
Belgien	64	Türkei	9
Polen	51	Ungarn	8
Holland	43	Jugoslawien	7
Norwegen	23	Griechenland	5
Schweden	19	Tschechoslowakei	5

Die Beteilungstendenz des amerikanischen Kapitals, die aus dieser Rangliste deutlich hervorgeht, hat die Schweiz in keiner Weise vernachlässigt. Besonders intensiv ergriffen wurden zur Hauptsache diejenigen Industrien, die sich mit der Herstellung von Autos, elektrischen Apparaten, Maschinen, Kunstseide und Eisenwaren beschäftigten. Fords Europa-Organisation, deren Ausbau zum mächtigsten Automobilproduzenten Europas außerordentliche Fortschritte erzielt hat, ist ein typisches Beispiel hiefür. In Europa gibt es zur Zeit in den verschiedenen Ländern etwa zwölf Ford-Gesellschaften, die alle von der englischen Ford Motor Co. Ltd. kontrolliert werden. Allein die Ausfuhr aus den eng-

lischen Ford-Fabriken betrug 1929 mehr als 50 Mill. Franken; daneben bestehen noch solche in Holland, Schweden, Deutschland und Belgien, von denen letztere auch die Schweiz mit Ford-Autos versorgt. In Europa sollen nach Fertigstellung der geplanten Fabriken (Antwerpen, Köln und Kaiseraugst bei Rheinfelden) insgesamt eine halbe Million Wagen jährlich erzeugt werden.

Auch die Elektro-Industrie der nordamerikanischen Union bemüht sich, den Hauptanteil des Weltmarktes von elektrotechnischen Produkten an sich zu reißen. Die Mittel, welche benützt werden, um dieses Ziel zu erreichen, sind Beteiligungen bei Energielieferungs-Unternehmungen und auch bei Konkurrenzfirmen in verschiedenen Staaten. Dies soll der amerikanischen Elektroindustrie erleichtern, die Macht der Konkurrenz zu schwächen und diese durch Patentaustausch, Lizenzabgaben in den eigenen Interessenkreis zu ziehen. Gegen das oft unerwünschte Eindringen amerikanischen Einflusses werden in Europa mannigfache Mittel angewandt, so z. B. die Bestimmung der Nationalitätsbesetzung des Verwaltungsrates, wie sie die Schweiz in O. R. 649 vorgesehen hat oder nach englischem Verfahren: Die Sperrung des Stimmrechts für Ausländer. Man konnte aber feststellen, daß trotz allen diesen erschwerenden Maßnahmen das Vordringen der Amerikaner sowohl in der europäischen als auch in der internationalen Elektroindustrie von umfassendem Erfolg begleitet war. Wie die Ausbreitung der Einfluß-Sphäre der größten amerikanischen Elektrokonzerne unaufhaltsam fortschreitet, beleuchten die erst kürzlich angebahnten Beziehungen der International General Electric Co. mit der A. E. G. in Deutschland. Das Eingreifen erfolgte vorerst durch Erwerbung von 20 Millionen Reichsmark A. E. G.-Aktien, sodann durch die direkte Beteiligung mit 30 Millionen Reichsmark, sodaß die I. E. G. nunmehr ca. 25% des neuen Stammaktienkapitals der A. E. G. besitzt. In die beiden bedeutenden Glühlampenfirmen Philips und Osram

hat I. E. G. ebenfalls schon Eingang gefunden. Auch Westinghouse, die zweitgrößte Elektrofirma Nordamerikas, will in dieser Ausbreitungspolitik keineswegs nachstehen und sucht fortwährend nach neuen Expansionsgebieten. Es bleibt daher den Konkurrenten nichts anderes übrig, als den gleichen Weg einzuschlagen und sich auch mittelst geeigneter Finanzierungsgesellschaften in den Absatzgebieten weitgehend an Elektro-Unternehmen zu beteiligen, wie das z. B. der Brown Boveri - Konzern mit der schweizerisch-amerikanischen Elektrizitätsgesellschaft, der südamerikanischen Elektrizitätsgesellschaft und der A.-G. Motor Columbus bereits gemacht hat.

Diese Vormachtstellung Amerikas auf zahlreichen Gebieten der Welterzeugung, des internationalen Außenhandels und der Kapitalanlagen ist den Amerikanern nicht ohne Mühe zugefallen. Man hat im Gegenteil in den U. S. A. nichts unterlassen, um die Grundlagen zu einer äußerst tatkräftigen und planmäßigen Wirtschaftspolitik zu schaffen. Der Erfolg der amerikanischen Außenhandelsförderung, die zum Teil durch staatliche Organe eingeleitet wurde, ist denn auch unstreitig da. An der Spitze dieser unvergleichlich großzügigen Organisation arbeitet der wirtschaftliche Nachrichtendienst, der insbesondere durch Hoover von Washington aus geschaffen wurde. Die Bedeutung dieses Nachrichtendienstes für das erfolgreiche wirtschaftliche Vordringen der Ver. Staaten kann nicht hoch genug eingeschätzt werden. Die Grundlage dazu bildet die Berichterstattung des Konsulardienstes, der bereits vor dem Krieg über 300 Berufs-Konsulate zählte (50% mehr als Großbritannien). Außerdem entsandten die U. S. A. in 25 der für ihre wirtschaftlichen Beziehungen bedeutendsten Länder besonders vertraute Handels-Attachés und sogenannte Trade Commissioners. Diese wirtschaftlichen Berichterstatter sind ganz selbständig, im Gegensatz zu vielen andern Ländern. Diese Leistungen werden durch die Tatsache erhellt, daß sie jährlich weit mehr als 40,000 Berichte

dem Bureau of foreign and Domestic Commerce in Washington zustellen. Dieses mustergültig ausgebildete Ausfuhrförderungsamt ist seinerseits wieder dem Handelsministerium unterstellt und besteht aus vier großen Abteilungen: der Länderabteilung, der Warenabteilung, die auch wieder ihre typischen Untergruppen hat, der Abteilung der Verwaltung und endlich dem Rayon für Nachrichtenverbreitung. Die Verwaltung beschäftigt sich mit den ausländischen Zolltarifen, dem Handelsrecht, mit Finanzierung und Kapitalanlagen, sowie mit der Statistik und dem Bezugsquellennachweis für ausländische Käufer. Die Hauptabteilung aber arbeitet dezentralisiert zur Verbreitung des gewonnenen Nachrichtenmaterials mit Hilfe zahlreicher Zweigbureaus, die sich in den verschiedenen Staaten der nordamerikanischen Union befinden. Periodisch erscheinende Zeitschriften (Commerce Report) veröffentlichen die neuesten Mitteilungen mit zahlreichen statistischen Angaben nach Branchen und Ländern geordnet.

Auf diese Weise konnte der wirtschaftliche Orientierungsdienst der Ver. Staaten einen vollen Erfolg erzielen und dem amerikanischen Außenhandel zu einer Überlegenheit im internationalen Wettbewerb verhelfen.

Es ist nicht verwunderlich, wenn dabei Europas Anteil am Welthandel beträchtlich leiden mußte, während sich derjenige der nordamerikanischen Union in der Zeit von 1913—1925 von 14 % auf 18 % verbesserte. Besonders im Kampf um die noch unentwickelten überseeischen Absatzgebiete sicherten sich die U. S. A. eine sehr günstige Position, zum Teil direkt eine Monopolstellung, immer und immer wieder durch die Tatsache begünstigt, daß sie diesen kulturell rückständigen Ländern Kapital in großem Ausmaß zur Verfügung stellen konnten. Auch an der kanadischen und mexikanischen Einfuhr waren die Ver. Staaten 1928 mit 69% resp. 68% beteiligt, Argentinien und Brasilien bezogen rund ¼ ihrer Waren aus den U. S. A.; auch Australien und Asien

zählen zu den großen Kunden Nordamerikas. Nur England und Deutschland kommt in der Belieferung der überseeischen Gebiete noch größere Bedeutung zu, während andere, auch hochindustrielle Länder wie Frankreich, Tschechoslowakei und die Schweiz stark zurücktreten. Asiens Anteil als Käufer amerikanischer Waren stieg am meisten von allen andern Erdteilen und zwar seit 1919 von 5,5% auf 10% 1928. Die Interessen der U. S. A. verbreiten sich auch dort vorwiegend durch die riesigen Trusts (Standard Oil, U. S. Steel Corporation, The American Rubber Co., The American Tabacco Co., The Ford Motor Co., General Electric Co.), die teils wieder in Verbindung mit den großen Bankhäusern Loeb & Co., Morgan und Kuhn stehen.

Diese ausgeprägte Vorrangstellung der Ver. Staaten schließt aber die Gefahr in sich, daß die auf den überseeischen Märkten für unsere Industrien noch bestehenden Absatzmöglichkeiten fortwährend von den U. S. A. ausgenützt werden, sodaß sich Europa im Konkurrenzkampf gegen die U. S. A. mehr und mehr benachteiligt sieht. Es ist deshalb schon aus diesem Grunde leicht begreiflich, wenn in führenden Kreisen der Gedanke zu einem wirtschaftlich geeinigten Europa, dem auch die Zollkonferenz 1930 entwachsen ist, stets größeren Umfang annimmt, ohne indessen bis jetzt zu positiven Resultaten geführt zu haben.

II. Der Handelsverkehr zwischen der Schweiz und den U. S. A.

A. Die Einfuhr der Schweiz aus den U. S. A.

Nachdem wir den enormen Wirtschaftsaufschwung der Ver. Staaten eingehend verfolgt haben, untersuchen wir nun die Entwicklung, sowie den heutigen Stand des schweizerischen Außenhandels mit der nordamerikanischen Union.

Es ist bekannt, daß die Schweiz als ausgesprochenes Industrieland annähernd ¾ ihrer Bevölkerung selbst zu ernähren vermag. Für mehr als 1 Million Einwohner müssen Nahrungsmittel eingeführt werden, was jährlich rund 700 Mill. Franken ausmacht. Irgendwo muß aber die Schweiz zum Ausgleich eine Einnahmequelle haben, und diese besteht zur Hauptsache in der Ausfuhr von hochwertigen Fabrikaten. Nun aber müssen die Rohstoffe dazu auch wieder erst eingeführt werden, sodaß sich schließlich ein ganz bedeutender Warenaustausch mit dem Auslande für unser Land ergibt. Nach statistischen Berechnungen aus dem Jahre 1927 nahm die Schweiz mit 1,38 % (U. S. A. 14,21 %) Anteil an dem Gesamtwelthandel, was in Anbetracht der geringen Einwohnerzahl recht ansehnlich ist.

Es ist kein Zufall, daß die Schweiz von jeher ein besonderes Augenmerk auf die Ver. Staaten hatte; denn einerseits fanden in den U. S. A. Qualitätsprodukte stets guten Absatz, anderseits konnten Rohstoffe trotz der großen Distanz zu günstigen Bedingungen bezogen werden. Es ist deshalb nicht verwunderlich, wenn das Handelsvolumen im Verkehr zwischen den beiden Ländern sich innert 20 Jahren mehr als verdreifachte. Ganz besonders die Einfuhr aus den U. S. A. entwickelte sich in ungeahntem Umfang.

Einfahr aus den U.S.A.

Vorkriegsjahre			während der Kriegsjahre			Nachkriegsjahre		
	Mill. Fr.	%[1])		Mill. Fr.	%		Mill. Fr.	%
1901	61,3	5,84	1914	107,8	7,29	1918	353,7	14,75
1902	61,5	5,46	1915	324,4	19,31	1919	787,9	22,30
1903	57,3	4,79	1916	564,8	23,74	1920	864,7	20,38
1904	53,8	4,34	1917	458,8	19,08	1921	385,1	16,77
1905	56,9	4,13				1922	190,3	9,94
1906	58,5	3,98				1923	177,9	7,93
1907	70,1	4,16				1924	206,7	8,26
1908	60,7	4,07				1925	227,3	8.36
1909	63,6	3,97				1926	187,7	7,77
1910	68,8	3,94				1927	220,4	8,65
1911	75,1	4,17				1928	243,9	8,97
1912	83,8	4,23				1929[2])	291,2	10,46
1913	117,9	6,14				1930	204,8	7,99
						1931	163,6	7,27
						1932	114,9	6,52

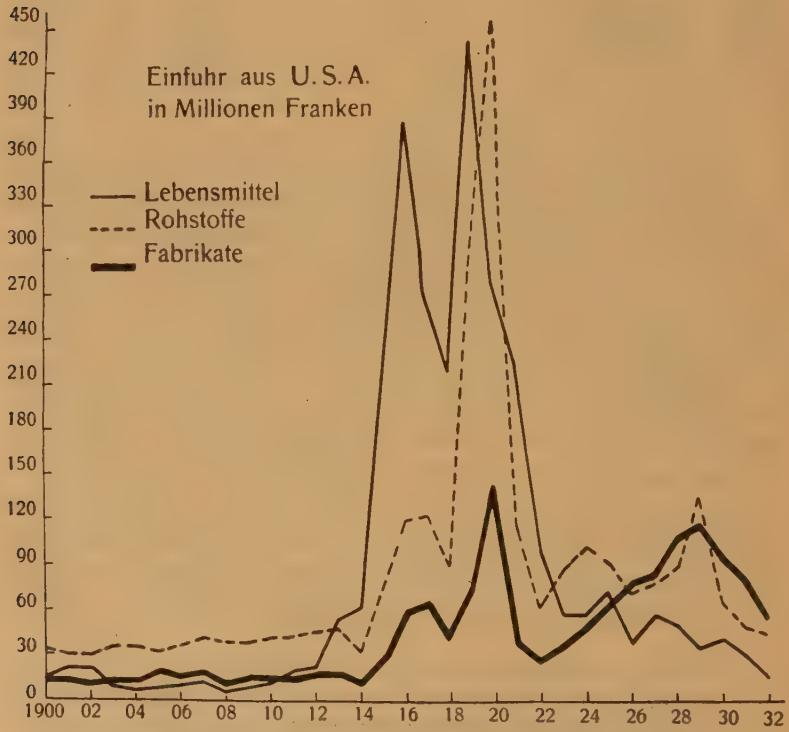
Als Lieferant stehen die Ver. Staaten normalerweise an vierter Stelle; wie aber die Zusammenstellung der Einfuhrwerte zeigt, ergaben sich schon ganz bedeutende Verschiebungen. Bis kurz vor dem Kriege waren die Verhältnisse normal, indem durchschnittlich ein Zwanzigstel von unseren importierten Waren auf die U. S. A. entfiel. Doch als der Weltkrieg entbrannt war, sah sich die Schweiz mit einem Schlage von ihren Nachbarländern isoliert und mußte sich notgedrungen nach neutralen Staaten umsehen, die noch liefern konnten. Vor allem kamen die Ver. Staaten in Betracht, die in den Jahren 1916, 1919/20 zu den größten Lieferanten der Schweiz wurden. Beinahe ein Viertel aller einzuführenden Waren wurde aus den nordamerikanischen Staaten gedeckt. Dieses vorübergehende Übergewicht ist zur

[1]) Prozente der schweizerischen Gesamteinfuhr.

[2]) Nach Abzug von 519 Millionen Barrengold ergibt sich für das Jahr 1929 eine effektive Einfuhr von Fr. 239 Mill. oder 8,76 % der schweizerischen Gesamteinfuhr.

Hauptsache darauf zurückzuführen, daß die Schweiz in Bezug auf Getreide- und Kohlenversorgung fast ausschließlich auf Amerika angewiesen war. 1922 hörten diese außergewöhnlichen Bezüge wieder auf, und damit kam unsere Einfuhr aus den U. S. A. mit einem Durchschnittswert von ca. 200 Mill. Franken auch wieder in normale Bahnen.

Diese rein summarischen Angaben vermögen aber kein richtiges Bild zu geben vom Aufbau obgenannter Importsummen. Erst eine Gliederung in ihre volkswirtschaftlichen Kategorien erlaubt uns, das Charakteristische dieser Bewegung zu erfassen. (Siehe folgende graphische Aufzeichnung.)



(Für das Jahr 1930 ist das Gold in Abzug gebracht.)

Bei der Beurteilung der vorstehenden Aufzeichnung erkennt man sofort das Vorherrschen des Rohstoff-Importes, besonders in den Jahren, da der Warenaustausch noch keine Störungen erlitt. 1914 sahen wir die Kurve plötzlich ansteigen und 1920 eine ungeahnte Höhe erreichen. Die vermehrte Rohstoffeinfuhr von 1915 entfällt hauptsächlich auf Rohbaumwolle, Petrol, Kupfer und andere Metalle. Unmittelbar nach dem Krieg, 1919/20, mußte zudem noch der größte Teil des Kohlenbedarfs in den U. S. A. gedeckt werden.

Ganz ähnlich verhält es sich mit der Lebensmitteleinfuhr. Vorerst nur unbedeutend, auf einem Niveau von rund 15 Mill., wuchs die amerikanische Quote kurz vor dem Kriege auf ein Mehrfaches. Das beispiellose Emporschnellen der Lebensmitteleinfuhr im Jahre 1916 betrifft zur Hauptsache den Weizen und andere Getreidearten. 54,036 Wagen zu 10 Tonnen Weizen wurden aus den Ver. Staaten eingeführt. Diese große Einfuhrmenge ist auf die außergewöhnlichen Eindeckungsmaßnahmen des Bundes zurückzuführen. Die schweizerische Landwirtschaft vermochte damals nur $^1/_8$ unseres Getreidebedarfes zu decken (Bleuler). Rußland und Rumänien, einst unsere größten Weizenlieferanten, standen im Krieg, sodaß wir sozusagen ausschließlich auf die nordamerikanische Union angewiesen waren, die bei dieser Gelegenheit als Lieferant vorübergehend an die dritte Stelle rückte punkto Gesamteinfuhr. Drei Jahre später wiederholte sich der gleiche Vorgang, nur noch in vermehrtem Maße. Alles erfuhr einen beträchtlichen Zuwachs, sogar kondensierte Milch wurde für 12 Mill. und Butter für 4,2 Mill. aus den Ver. Staaten importiert. Der Gesamteinfuhrwert an Weizen betrug für dieses Jahr 246,3 Mill., wovon 166 Mill. allein aus den U. S. A. kamen. Dabei darf allerdings nicht außer Acht gelassen werden, daß das Geld an Kaufkraft wesentlich eingebüßt hatte und zum Einkauf der nötigen Lebensmittel enorme Summen nötig waren. Aber ebenso

rasch wie sie gekommen, verschwanden diese phantastischen Importziffern auch wieder; noch heute verspürt man eine leicht fallende Tendenz.

Nicht ganz dasselbe läßt sich sagen von der Einfuhr amerikanischer Fabrikate, die eine auffallend analoge Bewegung mit derjenigen der Rohstoffe zeigt. Seit 1922 steigt die Kurve wieder ziemlich rasch, was unzweifelhaft dem hochentwickelten Automobilmarkt zuzuschreiben ist; denn mehr als ein Drittel der gesamten amerikanischen Fabrikateinfuhr entfällt auf Autos.

Nachstehend lasse ich eine Übersicht folgen, die die Importentwicklung der wichtigsten Waren wiedergibt.

Einfuhr aus den U.S.A. in Mill. Fr.[3]).

	1903	1913	1918	1924	1928	1929	1930	1931	1932
Getreide	3,6	40,7		37,4	37,9	24,0	28,2	18,4	7,6
Rohbaumwolle	21,0	27	30,9	60,6	31,6	30,8	21,1	11,7	10,9
Tabak roh	4,4	7	10,6	3,4	9,6	11,3	11,5	10,9	8,7
Leder, Leder Fabr.	5,2	4	5,2	5,2	7,8	6,6	6,6	3,3	1,7
Chemikalien	1,2	11,6	10,9	23,9	21,6	27,9	10,3	7,1	—
Schweineschmalz	2,2	2,7		10,1	3,7	4,4	2,7	2,2	1,5
Maschinen, Best.	2,1	2,6	4,2	3,2	6,6	8,2	7,2	6,3	4,4
Instrum. Appar.	0,8	2	2,1	3,8	8,7	10,2	8,9	12,6	10,1
Rohkupfer	0,9	1,8	18,8	19,1	25,3	22,6	17,2	10,8	3,0
Fahrzeuge	2,1	0,4	5,9	11,9	44,4	43,4	33,7	32,3	26,0
Benzin, Benzol	7,6	8,8	11,7	12,8	17,8	25,1	20,1	9,5	7,2

Auch bei nur flüchtigem Durchgehen dieser Zahlen fällt die dominierende Stellung der Rubrik „Fahrzeuge“ auf, wobei man in erster Linie an den *Automobil-Import* denkt. Damit sind wir aber auch schon bei jener Produktionskategorie angelangt, die den Ver. Staaten zum großen Teil die heutige Wirtschaftsmacht verschaffte. Hinsichtlich Entwicklung und

[3]) Die Zahlen sind den Jahresberichten der schweiz. Handelsstatistik (eidg. Oberzolldir.) entnommen. Wo Angaben fehlen, konnte die Einfuhr des betr. Jahres nicht ermittelt werden.

Rentabilität ist die amerikanische Automobilindustrie wohl einzig dastehend. In einem Vierteljahrhundert hat sie solche Fortschritte erzielt, wie sie nirgends in der Welt ihresgleichen findet. Heute ist sie mit der amerikanischen Wirtschaft so eng verwachsen, daß sie einfach nicht mehr aus ihr wegzudenken ist. Nebst der Rohölgewinnung, der Landwirtschaft und den Banken bildet sie unzweifelhaft die bedeutendste Einnahmequelle, und es ist bestimmt nicht zu viel gesagt, wenn man sie gewissermaßen als Gradmesser für die amerikanische Wirtschaftslage anspricht.

Über die Ursachen des nordamerikanischen Wohlstandes im allgemeinen und im besonderen über die Autoindustrie wurde in den letzten Jahren in der Presse viel berichtet. Typisch ist, daß der Einfluß nur von einigen wenigen Männern ausgeht, deren oberstes Prinzip dahin geht, auch dem weniger Bemittelten die Anschaffung eines Autos zu ermöglichen. Ihre Tendenz ist also vor allem, den Preis möglichst tief zu gestalten, was ihnen nicht nur einen enormen Absatz im Inland, sondern überhaupt die Konkurrenz-Überlegenheit auf dem ganzen Weltmarkt gesichert hat.

In den letzten Jahren wurden folgende Preise in den U. S. A. bezahlt:

Ford (altes Modell)	ca. 450 Dollar
Ford (neues Modell)	ca. 450 „
Chevrolet	600 „
Essex	720 „
Chrysler	740 „

Daß solche Preise nur durch weitgehende Massenfabrikation aufrecht erhalten werden können, ist leicht verständlich. Nachstehende Übersicht gibt ein für schweizerische Verhältnisse ungewohntes Bild aus der amerikanischen Autoindustrie.

Produktion 1928:

Personenwagen	3,849,000
Verkäufe in U. S. A.	3,220,000
Bleiben für den Export und Zunahme der Lagervorräte	629,000
Lastwagen	540,000
Verkäufe in U. S. A.	340,000
Bleiben für den Export und Zunahme der Lagervorräte	200,000

Obwohl man in gewissen Kreisen den amerikanischen Markt bereits als übersättigt ansah, konnte die imposante Menge von rund 4,64 Mill. Kraftwagen, die im Jahre 1928 hergestellt wurde, und deren Verkaufswert sich auf 3 Milliarden Dollars belief, abgesetzt werden. Bei den Personenwagen sind die geschlossenen Typen vorherrschend. Die starke Steigerung der amerikanischen Produktion im Jahre 1928 (1927: 3,57 Mill.) ist im wesentlichen der Ford Motors Co. zuzuschreiben, die 1927, wenigstens in der zweiten Hälfte des Jahres, ausgeschieden war. Anfangs 1928 kam die Produktion bei den Fordwerken so rasch in Gang, wie man erwartet hatte. Noch im April wurde eine tägliche Produktion von nur 2000 Wagen genannt, erst im Hochsommer eine solche von 5—6000 Wagen. Mit Ford im Konkurrenzkampf steht die ebenfalls weltbekannte General Motor Corporation, in der die Marken: Chevrolet, Buick, Oakland, Pontiac, Oldmobile, Cadillac, La Salle, Yellow Truck und General Motors Truck vereinigt sind. Den größten Teil der Produktion nehmen die Chevrolet-Wagen ein, wovon 1928 nach eigenen Angaben der Gesellschaft 1,200,000 hergestellt wurden. Die General Motors Corporation ist in Anbetracht ihrer riesigen Produktion in der Lage, ihre einzelnen Fabriken rationell arbeiten zu lassen.

Nach Ford und General Motors ist als an dritter Stelle stehender Produzent noch die Chrysler Corporation zu

nennen, die 1928 auf dem Wege der Fusion die Marke der Dodge Brothers aufnehmen konnte und ebenfalls zu den führenden Unternehmen zu rechnen ist.

Interessant ist nun, zu erfahren, wie sich der Schweizer Markt zu diesem billigen Massenprodukte stellte. Auch hier vermochte sich das amerikanische Angebot bald durchzusetzen, vorerst noch in bescheidenem Umfange, bald aber in solchem Maße, daß es nicht nur die Schweizer Marken verdrängte, sondern direkt die Vorherrschaft über alle andern Wagen gewann. Anschauliche Zusammenstellungen ergeben sich aus den Berichten des eidgenössischen statistischen Amtes, das 1910 zum ersten Mal den Bestand der Motorfahrzeuge erfaßte und diese Erhebungen seither weiterführt.

Personenwagen:

1910			1929		
Total Bestand	2276	100%	Total	55004	100%
davon Schweiz. Marken	822	36%	Schweiz	1528	3%
U. S. A. „	48	2%	U. S. A.	21265	39%

Lastwagen:

1910			1929		
Total Bestand	326	100%	Total	15155	100%
davon Schweiz. Marken	269	82%	Schweiz	5217	34%
U. S. A. „	2	1%	U. S. A.	4264	28%

Es zeigt sich mit aller Deutlichkeit, daß die schweizerische Autoindustrie der amerikanischen Konkurrenz unterlegen ist während den letzten zwei Dezennien; die Rollen wurden vertauscht. Während der absolute Bestand an Schweizer Wagen in dieser Zeit kaum verdoppelt werden konnte, vermochte Amerika seinen Bestand aufs 440fache zu steigern. Der Grund ist hauptsächlich darin zu suchen, daß sich die amerikanischen Wagentypen auch unseren Verhältnissen sehr gut anzupassen vermögen, und daß sie vor allem billig zu erstehen sind. Es sind lediglich noch einige wenige Marken

schweizerischer Herkunft: der Martiniwagen, der noch weitaus am meisten vertreten ist und nahezu die Hälfte des schweizerischen Bestandes bildet. Es folgen Pic-Pic und Maximag, alle übrigen Schweizer Marken haben nur untergeordnete Bedeutung. Die amerikanischen Wagen dagegen waren Ende 1929 mit 2841 Buick, 2445 Fords, 2267 Chrysler und 1843 Chevrolet, nebst vielen anderen Marken vertreten. Auch bei den Lastwagen (Ford und Chevrolet) tritt Amerika als scharfer Konkurrent auf, jedoch bei weitem nicht so wie bei den Personenwagen.

Angespornt durch den außergewöhnlichen Erfolg, ließen sich die führenden Unternehmen zu einer allzu forcierten Produktion hinreißen; denn nach Angaben offizieller Organe sind die Rekordziffern bereits vor zwei Jahren erreicht worden. Seither ist ein fortwährender Rückgang sowohl im Absatz als nun auch in der Produktion nicht zu verkennen.

	Produktion im	
	1. Halbjahr 1929	1. Halbjahr 1930
Buick	71,585	52,956
Chevrolet	427,460	391,281
Chrysler	44,917	36,396
Ford	683,675	684,526
Essex	127,700	44,252

Laut Bericht des Departement of Commerce hat die gesamte amerikanische Automobilausfuhr in der ersten Jahreshälfte 1930 einen Rückgang von 156,3 Mill. Dollars (ca. 780 Mill. Franken) oder 44,4 % erfahren. Daran hat die Schweiz auch ihren Anteil. Bekanntlich hat seit April 1930 eine Abwehrbewegung gegen amerikanische Waren eingesetzt, eine Reaktion gegen die rücksichtslose Zollpolitik der Ver. Staaten. Schon seit Oktober 1929 nimmt der Prozentsatz des amerikanischen Anteils an unserer Einfuhr von Motorfahrzeugen langsam, aber stetig ab.

		Gesamteinfuhr	Davon amer. Herkunft	Anteil Amerikas in %
1929	Mai	9,455,994	5,267,626	60
	Juni	8,115,109	4,739,696	60
1930	Mai	7,652,224	3,922,919	50,1
	Juni	6,485,510	2,877,806	44,3

Diese sinkende Tendenz hat denn auch auffallend angehalten. Während die Autoeinfuhr aus den U. S. A. 1929 noch 43,4 Mill. Franken betrug, war sie im Jahre 1930 bereits auf 33,7 Mill. Franken gesunken.

Was den Getreide-Import aus der Union anbetrifft, so bezieht er sich sozusagen ausschließlich auf die Einfuhr von Weizen. Mit Ausnahme der außergewöhnlichen Bezüge während des Krieges belief sich dieselbe jährlich auf fast 40 Mill. Franken. 1929 bezogen wir 7524 Wagen aus den U. S. A., die dadurch neben Kanada und Argentinien unsern drittgrößten Weizenlieferanten darstellen.

Trotz der hochentwickelten Chemie-Industrie der Schweiz vermögen die U. S. A. noch jährlich chemische Produkte im Werte von über 20 Mill. Franken nach der Schweiz zu liefern. Die chemische Industrie der Ver. Staaten ist noch jung, konnte sich aber unter dem Schutze von hohen Zöllen voll entwickeln und unabhängig machen; ihre Fortschritte der letzten zehn Jahre waren groß und übertrafen alle Erwartungen.

Produktion in Mill. Fr.

	1913	1927
Ver. Staaten	4300	11800
Schweiz	200	400

Zu den größeren chemischen Werken der Ver. Staaten, deren es heute zahlreiche gibt, zählen vorwiegend die drei Haupt-

unternehmungen: Allied Chemical & Dye Corporation, 1920 gegründet und mit Nitrogen-Alkali beschäftigt, E. I. Du Pont de Nemours & Company und endlich die American Cynamid Co. Die Du Pont-Werke, 1802 gegründet, verlegten sich vorerst auf die Herstellung von Munition und nunmehr auch auf Farbstoffe und Kunstdünger. Auch in der Schweiz befaßt man sich seit längerer Zeit mit der Herstellung gemischter Düngmittel. Das im Wallis fabrizierte „Potazote" scheint auf dem Markt regen Absatz zu haben.

Wenn gegenwärtig eine rückläufige Bewegung im schweizerischen Import aus den U. S. A. zu konstatieren ist, so ist das neben der in den letzten Jahren allgemein aufgetretenen Krisenerscheinung zur Hauptsache als Protest aufzufassen. Wie sich die Einfuhr aus den Ver. Staaten in Zukunft gestalten wird, ist also in hohem Maße von diesen zwei Faktoren abhängig und daher nur unsicher zu beurteilen.

B. Die Ausfuhr der Schweiz nach den U. S. A.

Bei der Besprechung der Einfuhr sahen wir, daß dem Lebensmittelimport irgendwelche Ausgleichsposten gegenüberstehen müssen, und ein solcher ist nun der Export schweizerischer Arbeit, mit andern Worten der Export von Fabrikaten. Bekanntlich kann die Schweiz als mineralarmes Land keine Rohstoffe ausführen, aber auch die Ausfuhr von Lebensmitteln kommt derjenigen der Fertigfabrikate bei weitem nicht gleich.

Was beim Import bereits betont wurde, gilt noch in größerem Maßstab für den Export: Auch hier sind die Schwankungen bei den meisten Industriezweigen von Jahr zu Jahr recht beträchtlich. Dies ist ohne weiteres klar, wenn man die Natur unserer Industrien näher ins Auge faßt. Mannigfaltige Faktoren wie Mode, Konkurrenz, Kaufkraft und Kreditwürdigkeit des Gläubigers haben eine primäre Be-

deutung, auf die der Schweizer nur einen äußerst beschränkten Einfluß ausüben kann. Zudem sind die schweizerischen Produkte in hohem Maße krisenempfindlich; es sind größtenteils Waren von relativ hohem Wert, die z. T. bereits den Charakter von Luxuswaren tragen und infolgedessen in schweren Zeiten auch zuerst Einbuße erleiden. Andernteils sind es Qualitätswaren, die sehr viel Arbeit erfordern, im Verhältnis zum Wert wenig Transportkosten verursachen, dem Land sehr viel Verdienst einbringen und im Ausland begehrt sind. Aus diesem Grunde pflegt die Schweiz auch weiter nur erstklassige Fabrikate zu produzieren, wenn möglich noch bessere als bis anhin; denn jeder ist sich nur allzu gut bewußt, daß eine schweizerische Durchschnittsware aus dem Konkurrenzfeld geschlagen würde.

Wie steht es nun mit unserem Absatz in den Ver. Staaten? Er läßt sich ziemlich weit zurück verfolgen; stets wenn der Export nach den nahgelegenen Absatzgebieten stockte, sah man sich nach Neuem um, um den Ausfall zu decken. So fanden nach und nach unsere Produkte immer mehr Eingang in überseeischen Gebieten, im besonderen in den Ver. Staaten von Nordamerika. Im Laufe der Jahre schwang sich dieser Staat zu einer führenden handelspolitischen Stellung auf, sodaß die U. S. A. unter den fünf Ländern figurieren, auf die volle $^2/_3$ unseres ganzen Außenhandels entfallen. Heute sind wir mit ihnen so eng verbunden, daß wir in mancher Beziehung direkt abhängig wurden, wie wir in den nachfolgenden Ausführungen noch sehen werden. Normalerweise stehen die U. S. A. als Abnehmer an dritter Stelle. Den gewaltigen Aufstieg der nordamerikanischen Volkswirtschaft und im Zusammenhang damit die Entwicklung der schweizerischen Ausfuhr nach den U. S. A. veranschaulicht am besten folgende Tabelle:

Ausfuhr nach den U.S.A.

während der

Vorkriegsjahre			Kriegsjahre			Nachkriegsjahre		
	Mill. Fr.	%[4])		Mill. Fr.	%		Mill. Fr.	%
1901	87,9	10,51	1914	121,9	10,27	1918	99,3	5,06
1902	109,0	12,47	1915	107,2	6,42	1919	182,8	5,54
1903	116,9	13,15	1916	132,6	5,42	1920	283,3	8,64
1904	106,3	11,93	1917	119,8	5,16	1921	228,3[5])	12,93
1905	125,0	12,90				1922	185,0	10,93
1906	136,2	12,72				1923	193,5	11,27
1907	159,5	13,84				1924	180,7	8,72
1908	111,8	10,77				1925	191,5	9,40
1909	146,3	13,33				1926	201,0	10,95
1910	143,9	12,04				1927	209,6	10,38
1911	142,2	11,31				1928	195,3	9,16
1912	135,7	10,00				1929	207,5	9,89
1913	136,4	9,91				1930	144,2	8,18
						1931	92,2	6,83
						1932	55,1	6,88

Ohne langes Suchen lassen die hier sichtbaren Schwankungen sechs Etappen erkennen, die unsere Ausfuhr nach den U. S. A. in den letzten 30 Jahren durchgemacht hat: 1. das stetige Ansteigen bis 1907; 2. (nach Überwindung der Krise von 1908) der normale, gleichmäßige Export bis zum Ausbruch des Weltkrieges; 3. der geringe Rückschlag während der Kriegsjahre; 4. der Aufschwung nach Beendigung des Krieges; 5. die Stagnation der Ausfuhr auf ca. 200 Mill. Franken und endlich 6. der Rückschlag von 1932 auf 55 Mill. Vor allem auffallend ist, wie die Ausfuhr gleich zu Beginn dieses Jahrhunderts intensiv forciert werden konnte. So war der prozentuale Anteil der Ver. Staaten an

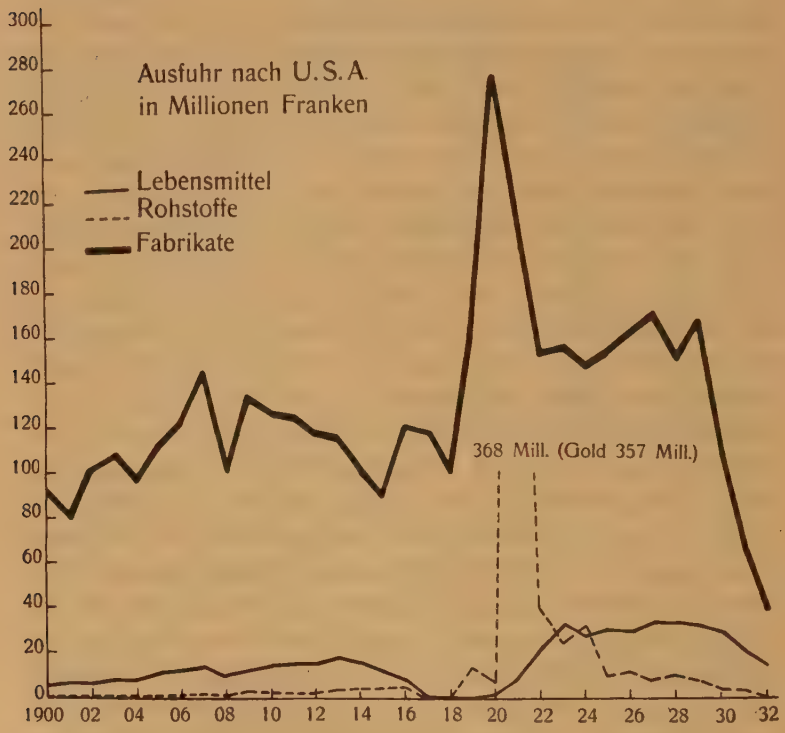
[4]) Prozente der schweiz. Gesamtausfuhr.

[5]) Die Exportziffern für die Jahre 1921, 1922, 1923, 1924 sind im Jahresbericht der schweiz. Handelsstatistik mit 585_7 bezw. 215_4, 209_5 und 205_9 angegeben. Dabei handelt es sich, speziell für 1921, um außergewöhnliche Goldexporte, die aber in der Beurteilung der Ausfuhr leicht irreführen könnten und daher weggelassen wurden.

der schweizerischen Gesamtausfuhr bereits im Jahre 1903 von 12,47 auf 13,15 gestiegen, also höher als irgend in einem früheren Jahre mit Ausnahme von 1895 (13,71 %). Trotz der Finanzkrise, die die U. S. A. zu dieser Zeit zu überwinden hatten, hatte die Konsumkraft dieses Landes also noch zugenommen. Erst im Jahre 1908 erfolgte ein gewaltiger Rückschlag um ganze 48 Mill. oder annähernd 30 %, Folge einer erneuten, verschärften Krise, die auch über Amerika hereingebrochen war. Am meisten bekamen unsere Uhren- und Textil-Industrie davon zu spüren, die den Schwankungen überhaupt von jeher empfindlich unterworfen waren. Doch schon im folgenden Jahre besserten sich die Verhältnisse, denn am 6. August 1909 war der neue Zolltarif „Payne-Aldrich" in Kraft getreten, und die Besorgnis vor vermutlich bevorstehenden Zollerhöhungen ließ den Export rasch steigen. Nun folgte eine Epoche, in der sich die Ausfuhr in normalen Bahnen bewegte, bis der Weltkrieg ausbrach. Aber auch da war der Verlust nicht so groß, wie man etwa erwartet hätte; derjenige der andern Staaten war bedeutend größer. Nur die Textilindustrie, insbesondere die Stickerei, klagte über fortwährenden Rückgang. Unmittelbar nach dem Krieg gestalteten sich die Beziehungen der beiden Länder wieder lebhafter. In steiler Kurve stieg unsere Ausfuhr, bis sie im Jahre 1920 mit beinahe 300 Mill. den Höchstpunkt erreicht hatte. Von diesem Moment an fiel sie wieder auf das Niveau von ca. 200 Mill. Franken, auf dem sie sich bis zum Jahre 1929 zu halten vermochte. Dann aber setzte 1930 eine rasch abfallende Bewegung ein, deren Ursachen bei der Behandlung des amerikanischen Zolltarifs des nähern dargelegt werden.

Es dürfte von besonderem Interesse sein, ebenfalls in die Eigenart der Ausfuhr einzudringen und ihre Details näher zu beleuchten. Bei der Gliederung in die volkswirtschaftlichen Kategorien: Lebensmittel, Rohstoffe und Fabrikate sieht man so recht deutlich, wie bescheiden die expor-

tierten Lebensmittel und Rohstoffe sind im Vergleich zu den Fabrikaten. Ein genaues Bild davon gibt nachstehendes Diagramm.



Schon in den Jahren 1903/05 kamen bei der Ausfuhr von Lebensmitteln für den schweizerischen Wettbewerb in dem Gebiet der U. S. A. zur Hauptsache Käse und Schokolade in Betracht, was heute noch unverändert zutrifft. Der Absatz anderer Lebensmittel ist fast belanglos.

Noch geringer ist naturgemäß der Export von Rohstoffen, dem sozusagen jede Bedeutung abgeht und der sich seit Jahren nur auf wenige Artikel wie Rohseide, Häute, Felle und Asphalt beschränkt. Nur das Jahr 1921 läßt gegen-

teilige Vermutungen aufkommen, doch handelt es sich um ein ausgesprochenes Trugbild, denn die 367,6 Mill. Rohstoffexport schließen einen Posten von 357,4 Mill. Goldbarrensendungen in sich, die als gemünztes Gold aus Schweden eingeführt und in Barrenform wieder nach den Ver. Staaten abgegeben wurden. Der Vollständigkeit halber müssen diese Edelmetall-Transaktionen aufgeführt werden; effektiv aber handelt es sich um einen Betrag, der nicht aus der schweizerischen Produktion stammt, und nach Ausscheidung desselben ergibt sich das normale Bild einer Rohstoffausfuhr von 10,2 Mill. für das Jahr 1921. Auch während der drei folgenden Jahre spielte der Goldexport nach den U. S. A. noch eine Rolle, wenn auch nicht mehr in diesem Maße. Nachfolgend die diesbezüglichen Korrekturen:

	Total-Rohstoff-Export	Goldexport	Effekt. Rohst.-Export
1921	367,6	357,4	10,2
1922	40,4	30,4	10,0
1923	23,8	15,9	7,9
1924	31,3	25,2	6,1

Ganz anders liegen die Verhältnisse bei den Fabrikaten, die, wie bereits mehrfach betont, für unsere Volkswirtschaft sozusagen allein ausschlaggebend sind. Diesem Umstand Rechnung tragend, erscheint es mir am zweckmäßigsten, noch eine Aufstellung folgen zu lassen, die erschöpfend Aufschluß gibt über die Ausfuhr der wichtigsten Warenartikel selbst:

Ausfuhr nach den U. S. A. in Mill. Fr.[6])

	1903	1913	1918	1924	1928	1929	1930	1931	1932
Seidenwaren	29,2	22,3	23,7	28,6	27,9		13,72	8,0	5,7
Baumwoll-Gew.	0,8	1,0	0,6	7,1	4,8	7,4	5,3	5,0	2,5
Stickereien	57,5	61,0	4,7	12,6	10,9	9,5	7,1	5,3	3,1

[6]) Die Zahlen sind den Jahresberichten der schweiz. Handelsstatistik entnommen (eidg. Oberzolldir.). Wo Angaben fehlen, konnte die Ausfuhr des betreffenden Jahres nicht ermittelt werden.

	1903	1913	1918	1924	1928	1929	1930	1931	1932
Maschinen-Best.	0,8	1,0	0,8	3,1	5,6	4,9	3,4	1,8	1,1
Uhren, Best.	7,0	10,1	45,5	52,6	47,7	64,9	30,7	13,2	6,9
Bijouterie		2,2	4,7	6,4	2,1	3,2	3,1	1,5	0,4
Aluminium		2,7		7,4	8,0	4,6	3,1	3,5	1,6
Schuhe	0,1	0,3		2,9	5,3	6,0	5,2	2,4	
Farbwaren	3,9	4,6	11,6	3,8	6,7	10,5	5,7	7,2	5,8
Strohwaren	1,2	2,2	0,1	7,3	10,0	15,8	17,1	9,9	5,8
Käse	6,5	17,3		27,2	31,2	31,8	28,9	21,1	14,4
Schokolade	1,5	0,5		0,8	2,3	0,5	0,1	0,1	0,05

Im Hinblick auf die Jahre 1929/32 ersieht man sofort, daß nach dem Ausfuhrwert die *Uhren* weitaus die erste Stelle einnehmen. Das war nicht immer so. Noch im Jahre 1896 waren England und Deutschland die großen Abnehmer, während sich der Uhrenexport nach den Ver. Staaten erst auf 5 Mill. Franken belief. Bald traten umwälzende Änderungen ein. Der Übergang zu den maschinellen Betrieben machte große Fortschritte; die Produktion wurde auf ein Mehrfaches gesteigert, und zudem nahm die Präzision bedeutend zu. Durch die vorzügliche Qualität sehr begehrt, war die Ausfuhr in raschem Zunehmen begriffen. 1929 dürfte die schweizerische Uhren-Industrie in den Ver. Staaten mit nahezu 65 Mill. Franken den Höchstabsatz erreicht haben. Seither aber läßt ihr Export eine absteigende Tendenz erkennen, indem sich seit 1930 ein bedeutend geringerer Ausfuhrwert ergab. Außer England (ca. 348 Mill. Franken) war die nordamerikanische Union trotzdem noch der beste Kunde unserer Uhrenindustrie, die rund 95 % ihrer Produkte im Ausland absetzen muß.

Der Rückgang des Exportes ist wohl eine Folge der gegenwärtigen Wirtschaftskrise, sowie der hohen Einfuhrzölle der Ver. Staaten, zu einem großen Teile aber auch verursacht durch die Konkurrenz, die in den Ver. Staaten selbst entstanden ist. Es ist nicht zu vergessen, daß sich die amerikanische Uhrenindustrie mächtig ausgebreitet hat und sehr gut gedeiht. Zugegeben, daß ein eminent großer Teil ameri-

kanischer Uhren nach Südamerika und Asien abgestoßen wird, es muß aber daran erinnert werden, daß es sich dort besonders um die billige Massenware handelt (75 Cents und 1 Dollar), und die bessere Qualität im Land selbst verkauft wird, was logischerweise dem schweizerischen Export abgeht. Es sind im besonderen die folgenden fünf Fabriken, die den amerikanischen Markt beherrschen:

Die Elgin National Watch, die im Jahre 1864 in Elgin im Staate Illinois gegründet wurde und mit einer Tagesproduktion von 4000 Uhren an der Spitze der amerikanischen Uhrenindustrie steht. Elgin ist ein Musterunternehmen. Das Werk beschäftigt rund 4000 Arbeiter, besitzt 6800 Maschinen und macht relativ sehr hohe Gewinne (1924: 3,05; 1925: 3,2; 1928: 1,7; 1929: 1,8 Mill. Dollars). Der Fabrikationsprozeß ist ein außergewöhnlich langsamer, verglichen mit schweizerischen Verhältnissen. Die Anfertigungszeit einer Uhr dauert 9—18 Monate.

Die Waltham Watch Company, 1853 im Staate Massachusetts gegründet, nimmt ebenfalls eine dominierende Stellung ein und unterhält in allen größeren Städten Süd- und Nordamerikas gewaltige Fabrikvertretungen.

Die Bulova Watch Company, die als Amerikas erfolgreichstes Uhrenunternehmen angesprochen werden kann, wurde 1875 gegründet. Obgleich gerade die vergangenen Jahre für die Uhrenindustrie nicht besonders günstig waren, steigerte Bulova ihren Gewinn für das Jahr 1929 gegenüber 1927 um nicht weniger als 128 %. Damals betrug ihr Reingewinn nur 0,65 Mill. Dollars, ist aber jetzt auf 1,49 Mill. Dollars gestiegen, was hauptsächlich auf die gefälligen Modelle und die zugkräftige Reklame des Unternehmens zurückzuführen ist.

Die Gruen Watch Company, deren Spezialerzeugnisse die sehr dünnen Uhren sind, erfreut sich momentan besonders eines gesteigerten Absatzes. Sie wie die Bulova haben auch eine Fabrik in Biel.

Endlich noch die Hamilton Watch Manufacturing Company mit einem Betriebskapital von 7,3 Mill., hat ihre Fabriken in Lancaster und Springfield. Sie kaufte im Jahre 1928 die Illinois Watch Company für 5,4 Mill. und fabrizierte im Jahre 1929 180,000 Uhrenwerke.

Damit habe ich einen kurzen Überblick über die Uhrenindustrie in den Ver. Staaten gegeben, und gezeigt, mit welchen Umsätzen dort gerechnet wird. Es ist nicht zu verkennen, daß auch die Amerikaner beflissen sein werden, die Qualität zu steigern, um auch die Anspruchvollsten zu befriedigen. Das geht schon aus dem Versuch einiger amerikanischer Firmen, erstklassige Schweizer Uhrenmacher einzustellen, der bald Nachahmung fand, deutlich hervor. Es ist ferner auffallend, wie wenig fertige Uhren aus der Schweiz nach den U. S. A. exportiert werden. Rund $^3/_4$ der Exportsumme bestehen allein aus Werken und Bestandteilen und nur $^1/_4$ aus den fertigen Uhren. Wertvolle Arbeitsgelegenheit geht dadurch der Schweiz verloren. Daß aus den geschilderten Umständen eine Krise in der schweizerischen Uhrenindustrie entstehen mußte, liegt klar zutage.

Analog verhält es sich bei der Textilindustrie, vor allem in der *Stickerei,* die, wie bereits erwähnt, außerordentlich krisenempfindlich ist. Seit Kriegsbeginn ist sie in stetem Rückgang begriffen und vermochte sich trotz jahrelanger Anstrengungen nicht mehr zu erholen. Belief sich damals der Stickerei-Export nach den U. S. A. noch mehr als auf 60 Mill., so ist er heute auf den sechsten Teil zusammengeschrumpft. Nach den neuesten Zählungen hat sich demzufolge auch der Maschinenpark rasch verringert: Der Gesamtbestand an Schifflistickmaschinen hat in einem Jahre um 458 oder 20% abgenommen und betrug Ende 1929 noch 2293. Die Gründe dieses rapiden Abfallens liegen sehr nahe. Einmal hat sich die Mode, von der die Stickerei in so überwiegendem Maße abhängig ist, total geändert. Die Spitzen wurden direkt zu einem überflüssigen Artikel. Was aber noch an Export ge-

blieben ist, verdrängte die amerikanische Stickerei noch vollends bis auf einen geringen Resten. Allerdings wurde auch dieser von den schlechten Zeiten erfaßt, aber in Erkenntnis der ernsten Lage schickten sich einige führende Fabrikanten an, eine solide Organisation unter ihnen herzustellen, um die Konkurrenz (zur Hauptsache die schweizerische) auf ein Minimum zu beschränken. Zu diesem Zwecke wurde 1925 in New Jersey, dem Zentrum der amerikanischen Stickerei-Industrie, ein Stickereiverband gegründet. Vorerst erwies sich die Organisation als zu wenig wirksam; eine Umgestaltung des Verbandes wurde nötig. Die Ziele desselben sind vorwiegend folgende:

a) Alle Schifflistickerei-Fabrikanten der Ver. Staaten und des Staates New Jersey im besonderen zu vereinigen.

b) Die Interessen der Stickerei-Industrie zu schützen und zu fördern.

c) Informationen zu sammeln über Angebot und Nachfrage aller Arten in der Stickerei-Industrie, und sie unter den Verbandsmitgliedern zu verbreiten. Zur Verwirklichung dieser Grundsätze wurden folgende Institutionen eingesetzt:

   1. Das Kreditinformationsbureau, bei dem jedes Verbandsmitglied unentgeltlich Auskünfte holen kann über die Zahlungsfähigkeit und das allgemeine Ansehen seiner Kunden. Schlechte Erfahrungen werden der Zentrale mitgeteilt und in der Monatsschrift des Verbandes publiziert.
   2. Das Arbeitsnachweisbureau, das gleichsam einen orientierenden Vermittler zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer darstellt.
   3. Die Materialprüfungsanstalt, die jedem Mitglied gratis zur Prüfung von Garnen und Stoffen zur Verfügung steht.

4. Ein Anwaltsbureau, das Rechtsauskünfte erteilt und sich der Streitfälle annimmt. Und endlich noch ein fachmännisches Auskunftsbureau, das monatlich eine Fachschrift „Schiffli-Embroidery“ erscheinen läßt.

All diese Vorteile genießt der Amerikaner[7]), und es ist direkt mustergültig, mit welcher Systematik er seinen Betrieb wirtschaftlich auszubessern versteht. Es ist deshalb auch nicht verwunderlich, wenn für den schweizerischen Export nur noch knapp 10 Mill. verblieben sind, von denen $^1/_3$ die Kettenstich- und $^2/_3$ die Plattstich-Stickereien einnehmen.

Es ist nicht zu verkennen, daß der nordamerikanische Markt schon von jeher für das Wohl und Wehe der ostschweizerischen Stickerei-Industrie ausschlaggebend war. Wenn auch der Anteil der Exporte nach der Union einem ziemlich großen Wechsel unterworfen war, so war sie doch während Jahren unser Hauptabnehmer, was aus folgenden Zahlen deutlich hervorgeht. Vom gesamten Stickerei-Export gingen nach den U. S. A.:

1907:	47,7 %	1927:	12,2 %
1908:	39,2 %	1928:	10,5 %
1909:	43,8 %	1929:	10,2 %

Erfreulicherweise gab es aber in der Schweiz noch Industrien, die sich bis in die letzten Jahre noch mächtig entwickelten; so die schweizerische *Schuhindustrie*. Noch vor wenigen Jahren kam ihr fast keine Bedeutung zu und jetzt liefert sie jährlich für 5 Mill. Franken nach den Ver. Staaten. Ein Blick auf die neueste Statistik der Entwicklung der amerikanischen Schuheinfuhr bietet ein recht interessantes Bild. Noch im Jahre 1923 spielte nämlich der Import von Lederschuhen eine ganz verschwindende Rolle, indem bei

[7]) Als Garantie hat jedes Mitglied eine Kaution von 500 Dollar zu stellen nebst einem jährlich zu entrichtenden Betrag von 50—100 Dollar, je nach Größe des Betriebes.

einer amerikanischen Eigenproduktion von rund 300 Mill. Paar Schuhen im Jahre nur 398,929 Paar eingeführt wurden. Ein Import aus der Tschechoslowakei war damals überhaupt noch nicht zu verzeichnen. Dieser setzte erst im Jahre 1924 mit dem bescheidenen Anteil von rund 16,000 Paaren ein und ist dann in raschem Aufstieg bis 1929 auf volle 4,499,412 Paar angeschwollen. Diese 4½ Millionen Paar Tschechen-Schuhe, die fast ausschließlich billige Frauenschuhe sind, brachten die amerikanische Gesamteinfuhr von Lederschuhen im letzten Jahr jäh auf rund 6,2 Mill. Paar, während sie 1928 noch 2,6 Mill. betrug. Besonders der seit einigen Jahren auffallend emporgekommene Bata-Schuh nimmt großen Anteil daran. Neben der Tschechoslowakei, aber in großem quantitativem Abstand, ist in den letzten Jahren auch die Schweiz ein beachtenswerter amerikanischer Schuhlieferant geworden. Doch hat sie ihre Einfuhr im Gegensatz zur Tschechoslowakei nicht auf der Billigkeit, sondern durchaus auf der Qualität aufgebaut, und zwar ging der Aufstieg von 72,745 Paar im Jahre 1923 auf 295,144 Paar im Jahre 1929. Es sind zur Hälfte Frauenschuhe und zur Hälfte Kinderschuhe, die die Schweiz lieferte. 1930 machte sich aber auch beim Schuhexport ein empfindlicher Wertausfall von 4,3 Mill. Franken gegenüber dem Vorjahr geltend (1929: 10,2, 1930: 5,9) [8]).

Wenn die Schweiz auch jährlich gegen 30 Mill. Franken an *Seidenwaren* nach der Union exportiert, so ist das ein ganz unbedeutend kleiner Teil von der Gesamteinfuhr der Ver. Staaten. Man muß sich immer wieder vor Augen halten, daß besonders in der Seidenbranche ungleich mächtigere Konkurrenten wie Japan, China und Italien bestehen. Z. B. Japan, das seine Seidenausfuhr von 1913 (12 Mill. Kg.) bis 1927 (32 Mill.) fast verdreifachen konnte, liefert davon allein

[8]) Über die neuesten schweiz. Schuhexporte nach den U. S. A. orientiert S. 96 dieser Arbeit.

90 % nach den Ver. Staaten. Aber auch China findet seinen Hauptkunden dort. Wenn man dann noch bedenkt, welche Quantitäten die amerikanische Seidenindustrie selbst produziert, so kann man sich ein ungefähres Bild machen von dem ungeheuren Seidenkonsum der Ver. Staaten. Während die europäische Seidenweberei in den letzten Jahrzehnten eher einen Rückschritt zu verzeichnen hatte, wies diejenige Amerikas eine rapide Aufwärtsbewegung auf. Die Seidenindustrie der U. S. A. ist noch relativ jung. Ihre ersten Anfänge gehen auf das Jahr 1860 zurück; sie hat deshalb nicht die Erfahrung wie die Seidenbranche Europas. In Bezug auf erstklassige Qualitätserzeugnisse ist sie dieser auch heute noch teilweise unterlegen. Durch verschiedene Umstände aber wie: rasch ansteigende Nachfrage im Inland, Vervollkommnung der Maschinen und des Rohmaterials, vor allem aber infolge des hohen Schutzzolls, konnte die amerikanische Seidenindustrie die ausländische Konkurrenz immer mehr verdrängen und sich mit der Zeit auf dem einheimischen Markt eine Monopolstellung erobern. Bereits 1914 deckte sie bei einer Produktion im Werte von 254 Mill. Dollars 88 % und 1925 mit 809 Mill. Dollars sogar 95 % des einheimischen Bedarfs. Der Import ist also trotz der ungeheuren Quantitäten prozentual verschwindend gering und bedeutet nur eine geringfügige Ergänzung des amerikanischen Angebots.

Import von Seidengeweben in 1000 Dollar

	1926	1927
Insgesamt	18,667	17,862
davon aus der Schweiz	1,578	1,797

Es ist hauptsächlich die Herstellung des eigentlichen Seidengewebes, mit der sich die Seidenindustrie der U. S. A. beschäftigt. Nun aber steht in den U. S. A. die Seidenbranche in einer schweren Krise, nachdem sie gerade zu einem Zeitpunkt rückgängiger Kaufkraft übermäßig hohe Sendungen

aus Japan erhalten hatte. Besonders die Kunstseidenindustrie, die in den letzten Jahren in Amerika große Fortschritte gemacht hatte, kann sich nur durch radikale Preissenkungen behaupten und mußte zur Produktionsminderung schreiten.

Die Ver. Staaten von Nordamerika sind in der Nachkriegszeit die größten Abnehmer für den schweizerischen *Hartkäse* geworden. Die verhältnismäßig große amerikanische Produktion von Käsen des Schweizertypus und das Erstarken der Konkurrenz anderer Lieferanten-Länder, die infolge der Inflation zeitweise zu wesentlich billigeren Preisen liefern konnten als die Schweiz, stellten dieser Entwicklung enorme Schwierigkeiten entgegen. Als im Jahre 1927 der Zoll auf Schweizerkäse auf dem Dekretswege um die Hälfte erhöht, wurde darin von den schweizerischen Produzenten begreiflicherweise eine schwere Bedrohung des Käseabsatzes nach der Union erblickt. Glücklicherweise trafen die Befürchtungen nicht zu. Während nämlich im Durchschnitt der Jahre 1924—26, das heißt vor der Zollerhöhung, der Käseexport der Schweiz nach den Ver. Staaten 73,500 q im Wert von 28,3 Mill. betrug, ist er im Jahre 1928 auf 86,000 q und im Jahre 1929 auf 89,012 q im Wert von 31,8 Mill. Franken gestiegen, ein Resultat, das man der regen Export-Propaganda zu verdanken hatte. Es ist evident, daß die Käse-Ausfuhr ohne die genannte Zollerhöhung unvergleichlich höher gestiegen wäre.

III. Der neue amerikanische Zolltarif der U. S. A. von 1930 und seine Einwirkung auf die schweizerisch-amerikanischen Handelsbeziehungen.

A. Die Entstehung des neuen Tarifs.

Die Ver. Staaten haben sich in der Weltwirtschaft eine besondere Stellung geschaffen, die sie in Versuchung bringt, unabhängig von den übrigen Nationen ihre eigene Politik zu verfolgen. Einerseits erkennt man mit aller Deutlichkeit den stets größer werdenden Expansionsdrang; anderseits aber versuchen die U. S. A. ihre Einfuhr auf ein Minimum zu beschränken. Um dieses Ziel zu erreichen, wurde zum nächstliegenden Kampfmittel geschritten, zum Schutzzoll. Nur Waren, die dringend notwendig sind und im Land selbst wenig Aussicht hätten auf eine erfolgreiche Eigenproduktion, werden unbehelligt hereingelassen. Unter den gegebenen Umständen ist es auch leicht erklärlich, daß die amerikanische Schutzzollpolitik schon seit vielen Jahren spezielle Aufmerksamkeit auf sich zieht.

Bis ein Zolltarif in Amerika in Kraft treten kann, muß er verschiedene Phasen durchlaufen. Der Entwurf muß vorerst beiden Kammern des Parlaments, dem Senat und dem Repräsentantenhaus zur dreimaligen Vorlesung vorgelegt werden, wobei sich allerdings die erste und letzte Lesung auf den Titel beschränken kann, insofern nichts Gegenteiliges verlangt wird. Umständlich gestaltet sich der Fall, wenn Differenzen zwischen den beiden Häusern entstehen, indem z. B. der Senat die Zollbill annimmt, das Repräsen-

tantenhaus aber nicht. In diesem Fall kann letzteres die nötigen Änderungen anbringen, die dann vom Senat entweder angenommen oder verworfen werden. Sind die Meinungsverschiedenheiten so groß, daß eine Einigung auf diesem Wege nicht erreicht werden kann, so wird die ganze Angelegenheit einem Konferenz-Ausschuß (Conference Committee) übertragen, dem es freisteht, sich auf den einen oder andern Entwurf zu einigen oder einen Vermittlungsvorschlag aufzustellen. Eine solche Vorlage geht zunächst wieder an das Repräsentantenhaus und nachher an den Senat, wobei sie von jeder Kammer dreimal an das Komitee zurückgewiesen werden kann. Wenn die beiden Kammern in ihrer Mehrheit dem Entwurf zustimmen, so wird er dem Präsidenten der U. S. A. zur Unterschrift vorgelegt; unterzeichnet er, so wird der Tarif zum Gesetz. Im Fall der Ablehnung werden sowohl der Senat als auch das Repräsentantenhaus die Vorlage nochmals eingehend prüfen und zur Abstimmung schreiten. Ergibt sich eine Zweidrittelmehrheit für die Vorlage, so wird diese auch ohne Unterschrift des Präsidenten zum Gesetz.

Die amerikanische Zollgesetzgebung wurde seit mehr als hundert Jahren von protektionistischen Tendenzen beeinflußt. Die Industrie-Staaten im Norden der U. S. A. waren von jeher schutzzöllnerisch eingestellt, während die Agrar-Staaten des Südens mehr zum Freihandel neigten. Die Trennung des Nordens mit seinen Republikanern vom Süden mit seinen Demokraten wurde in den U. S. A. durch wirtschaftliche Probleme bestimmt[1]). Als die Konkurrenz Kanadas sich bemerkbar machte, trat eine Änderung ein, indem die Farmer des Westens vom Freihandel zum Schutzzoll abschwenkten. Die Zollgesetzgebung war natürlich infolge der Verschiedenheit der Anschauungen wiederholt Gegen-

[1]) Eulenburg, F., Außenhandel und Auslandspolitik; Grundriß der Sozialökonomik, S. 91.

stand heftiger Parteikämpfe. Daraus erklärt sich auch die große Zahl der Tarifgesetze, deren es seit 1789 an die dreißig gibt und die bereits an früherer Stelle Erwähnung fanden.

Eine im Vergleich zu den meisten andern Tarifen viel größere wirtschaftliche Bedeutung fällt dem Zolltarif zu, der vom Zollkomitee des Repräsentantenhauses nach wochenlangen Einvernahmen ausgearbeitet, im Laufe des Sommers 1930 in Anwendung kam. Ursprünglich war nur eine vorwiegend agrarisch eingestellte Zolltarif-Revision geplant[2]), um die Krise, in der sich die amerikanische Landwirtschaft seit einiger Zeit befand, abzuschwächen. Bekanntlich hatte die Landwirtschaft der nordamerikanischen Union während des Krieges dank den außerordentlich hohen Preisen der Agrarprodukte einen starken Aufschwung zu verzeichnen. Diese vielversprechende Epoche hatte in erster Linie zur Folge, daß die Zahl der Farmen, speziell der Weizenfarmen, rasch wuchs. Aber als dann der Preissturz infolge Überproduktion im eigenen Land und billigem Angebot des Auslandes eintrat, geriet die amerikanische Landwirtschaft auch schon in Not. Die Farmer wandten sich notgedrungen an die Regierung, um einen entsprechenden Schutzzoll zu erwirken, der ihnen denn auch zuerkannt wurde. Die Tendenz der amerikanischen Agrarpolitik, jeden Import zu verhindern, um die Deckung des einheimischen Bedarfs dem amerikanischen Farmer zu reservieren, trat nun stärker denn je in Erscheinung. In Europa brachte man allerdings dieser agrarwirtschaftlichen Seite der Zolltarif-Revision nur geringes Interesse entgegen, obwohl es die europäischen Industrieländer auch treffen mußte; konnte es doch z. B. für die

[2]) In der am 16. April 1929 in beiden Kammern mitgeteilten Botschaft des Präsidenten wird erklärt, daß sich die Revision auf die Erzeugnisse der Landwirtschaft beschränken werde. Industrielle Erzeugnisse sollen nur Berücksichtigung finden, wenn in einer Industrie die Beschäftigung infolge der ausländischen Konkurrenz zurückgegangen sei.

Schweiz nicht gleichgültig sein, wenn der Zollansatz auf Käse erheblich erhöht worden wäre.

Nun wurden auch Stimmen aus industriellen Kreisen laut, die nach erhöhten Zollansätzen verlangten; erst als die Beratungen im Repräsentantenhaus vor sich gingen, erhielt die Vorlage die entscheidende industrieprotektionistische Note. Seither interessierten begreiflicherweise in unserem industriellen Exportland vor allem diejenigen Beratungen, die sich mit *den* Zöllen befaßten, die schweizerische Industrieprodukte betrafen. Nur mit Unruhe wurden die einzelnen Stadien verfolgt.

Laut Beschluß des Repräsentantenhauses begann die zuständige Kommission, das „Committee on Ways and Means", am 7. Januar 1929 seine Sitzungen, die bis Ende Februar dauerten und zur Einvernahme der amerikanischen Interessenten dienten [3]). Nach Abschluß dieser Einvernahmen (über 1100 Personen wurden angehört), gliederte sich die Kommission in verschiedene Subkommissionen, denen jeder eine Anzahl Tarifabschnitte zur Revision zugeteilt wurden. Am 7. Mai wurde der Entwurf des „Ways and Means Committee", das den Tarif einer eingehenden Revision unterzogen hatte, dem Repräsentantenhaus vorgelegt und von ihm Ende desselben Monats mit einigen Änderungen angenommen.

Nun wurde der Entwurf sogleich der zuständigen Kommission des Senats, dem „Committee on Finance", überwiesen und dieses ordnete ebenfalls öffentliche Einvernahmen an, die vom 12. Juni bis 8. Juli dauerten. An den Beschlüssen des Repräsentantenhauses nahm es 431 Änderungen vor, indem 177 vorgeschlagene Zölle erhöht und 254 reduziert wurden. Dabei handelte es sich um einige Positionen, die für den schweizerischen Export von Wichtigkeit sind.

[3]) Bericht des Bundesrates über seine Geschäftsführung im Jahr 1929; Volkswirtschaftsdepartement, I. Handelsabteilung, S. 27.

	Entwurf der Senatskom.	Entw. des Repr. Hauses
Uhren (je nach Ausf. per Stück)	$ 2.60—7.05	$ 3.25—7.50
Uhrenbestandteile	45 % v. Wert (wie bisher)	65 % v. Wert
Stickereien	90 %	90 %
Schuhe	20 % (wie bisher)	20 %
Hutgeflechte	90 %	25 %
Landwirtschaftl. Produkte (durchschnittlich)	33 %	34 %
Seide	63 %	60 %
Baumwolle	42 %	44 %

Dieser Entwurf wurde dem Senat am 4. September vorgelegt und sogleich in Angriff genommen. Die Behandlung des 16 Abschnitte enthaltenden Tarifs dauerte mehr als ein halbes Jahr; erst am 25. März 1930 kamen die Beratungen im Senat zum Abschluß.

Der Zoll für bestickte Taschentücher wurde wie derjenige für Stickereien auf 90 % vom Wert festgesetzt, die vom Repräsentantenhaus beschlossenen Zuschläge dagegen fallen gelassen. Die Schuhwaren, für die der Entwurf der Senatskommission (Finanzkomitee) einen Zoll von 20 % vorsah, wurden vom Senat wieder auf die Freiliste gesetzt[4]).

Am 2. April 1930 wurde die gemischte Kommission (Committee of conference), die sich nunmehr mit der Vorlage zu befassen hatte, ernannt, und setzte sich aus je fünf Mitgliedern des Repräsentantenhauses und des Senats zusammen. Sie begann ihre Arbeiten gleich am andern Tag und nahm, was die Uhren betrifft, den Antrag des Finanzkomitees wieder auf, der sich an einen Kompromiß zwischen den amerikanischen Fabrikanten und einer Gruppe amerikanischer Importeure anschließt[5]). Für Schuhwaren griff die Kommission auf den vom Repräsentantenhaus und vom Finanzkomitee des Senats angenommenen Ansatz von 20 % vom

[4]) Geschäftsbericht des Bundesrates 1929, a. a. O., S. 29.
[5]) Geschäftsbericht des Bundesrates 1930, a. a. O., S. 33.

Wert zurück. Diese Beschlüsse und diejenigen betreffend bestickte Taschentücher, Schappe etc. haben in der Schweiz eine große Beunruhigung hervorgerufen, die sich in zahlreichen Eingaben, Protesten in der Presse und Volksversammlungen kundgab. Die Gesandtschaft in Washington wurde neuerdings[6]) beauftragt, die Aufmerksamkeit der amerikanischen Regierung auf die ernste Lage der schweizerischen Wirtschaftszweige hinzulenken.

Die Beschlüsse der gemischten Kommission wurden in zwei Berichten niedergelegt, wovon der erste die Zollansätze, der zweite einige Fragen, wie die Prämien für die Landwirtschaft und die Vollmacht des Präsidenten zu Zolltarifänderungen, behandelt.

Einige Paragraphen der Tarifliste (Zölle für Uhren, Käse, Kunstseide etc.) wurden vom Senat an die gemischte Kommission zurückgewiesen, da diese die Kompetenz, zwischen den Ansätzen des Hausentwurfs, des Senatsentwurfs und einem dazwischenliegenden Ansatz zu wählen, überschritten hatte.

Schließlich fand am 13. Juni 1930 die Senatsabstimmung statt, an der 44 Stimmen für und 42 Stimmen gegen die neu bereinigte Tarifvorlage abgegeben wurden. Also nur durch ein knappes Mehr von zwei Stimmen vermochte sich die Bill zu halten und wurde sofort an das Repräsentantenhaus weitergeleitet, wo sie am darauffolgenden Tage mit 222 gegen 153 Stimmen ebenfalls angenommen wurde. Endlich unterzeichnete noch der Präsident Hoover, wodurch der Zolltarif am 18. Juni 1930 in Kraft gesetzt wurde.

---

[6]) Die schweizerische Gesandtschaft in Washington richtete bereits am 11. und 27. Juni 1929 zwei Noten an das Staatsdepartement, worin auf den politischen Charakter der neuen Zölle hingewiesen wurde. Zudem hatte der schweizerische Gesandte in Washington die Gelegenheit, die schweizerische Auffassung dem Präsidenten Hoover auch noch mündlich darzulegen.

B. Die Einwirkung auf die Handelsbeziehungen zwischen den beiden Ländern.

Mitte Juni 1930 begann unter den Schiffen, die nach den Ver. Staaten bestimmt waren, ein wahrer Wettlauf, indem sie im Hinblick auf die baldige Inkraftsetzung des Tarifs noch rechtzeitig ihre Ladung zu löschen suchten, und nach Mitteilungen der Zolldirektion setzte ein gewaltiger Warenandrang ein, sodaß an einem einzigen Vormittag im Hafen von New York an Zollgebühren über 11 Mill. Dollars eingenommen wurden. Obwohl verschiedene Kreise der Regierung die Ansicht geäußert hatten, daß der neue Tarif binnen kürzester Zeit eine Gesundung der finanziellen, wirtschaftlichen und kommerziellen Lage der U. S. A. zur Folge haben werde, berichtete das Handelsministerium bereits nach den ersten zwei Monaten, daß die Zolleinnahmen einen Ausfall von 60 % zu verzeichnen hätten. Diese Erscheinung war unzweifelhaft auf die Inkraftsetzung des neuen Zolltarifs zurückzuführen.

Aber eine noch viel umfassendere Folge machte sich bemerkbar, die Reaktion der übrigen Staaten. Über 35 ausländische Regierungen legten Protest ein. Italien, dessen Export empfindlich getroffen wurde, ergriff sofort Gegenmaßregeln und erhöhte den Tarif für die Einfuhr von Personen-Autos um 300—400 %. Frankreich traf ebenfalls Maßnahmen, indem es zu einer Neuordnung seiner Automobilpositionen überging. Viele Staaten, die aus dem neuen amerikanischen Zolltarif einen direkten oder indirekten Schaden für ihre Handelsinteressen entstehen sahen, schlossen sich der Protestbewegung an.

Auch in der Schweiz steigerte sich die Beunruhigung mehr und mehr; besonders im Osten und Westen unseres Landes war die Enttäuschung und Erbitterung eine ungewöhnlich große. Schon die lange Dauer der ganzen parlamentarischen Zollkampagne und die damit verbundene Un-

sicherheit riefen an sich eine schwere Störung der schweizerisch-amerikanischen Handelsbeziehungen hervor. Begreiflicherweise konnte die Schweiz die ihren Außenhandel stark beeinträchtigenden Zollmaßnahmen der U. S. A. nicht ohne weiteres hinnehmen. Mehrfache Verhandlungen eines Aktionsausschusses, in dem die am meisten bedrohten Wirtschaftskreise vertreten waren, befaßten sich mit den zu ergreifenden Abwehrmaßnahmen. Dringende Begehren aus der Uhren-, Stickerei- und Schuhindustrie gelangten an das eidgenössische Volkswirtschaftsdepartement in Bern, durch das Mittel der diplomatischen Intervention die amerikanische Regierung auf die ohnehin schon schwergeprüften Schweizer Industrien aufmerksam zu machen. Doch sämtlichen Vorstellungen des Bundesrates war es nicht gelungen, von Amerika eine Rücksichtnahme auf das schweizerische Wirtschaftsleben zu erlangen.

Im Nachfolgenden gebe ich einen Auszug, der die hauptsächlich die Schweiz interessierenden Positionen enthält. Zum Vergleich des jetzt geltenden Tarifs mit dem früheren sind noch die Ansätze von 1922 beigefügt [7]).

	Tarif 1922	Tarif 1933
Seidenwaren:		
Seide, teilweise bearbeitet aus Rohseide, Seidenabfall oder Kokons	35%	35%
Gesponnene Seide oder Garn aus Seide u. Kunstseide ungefärbt	Bis Nr. 205 45 Cts. per Pfund + 10/100 Cts. p. Nr. u. Pfund	40%
Gezwirnte Seide, unbearbeitet, Trame oder Orgasine	25%	20%
Gewebte Stoffe, Jacquart, gemustert	55%	65%
Handschuhe, Strümpfe, Unterwäsche und Oberkleider aus Seide	60%	60%
Stickereien:		
Spitzen, Spitzenstoffe, Spitzenartikel von Hand oder Maschine	90%	90%

[7]) Dem schweiz. Handelsamtsblatt (Beilage) vom 1. Juli 1930 entnommen.

	Tarif 1922	Tarif 1930
Taschentücher mit Spitzen oder bestickt bis zu 70 Cts. das Dutzend	75%	3 Cts. per Stück[8]) + 40% vom Wert
do. aber mehr als 70 Cts. das Dutzend	75%	4 Cts. per Stück[8]) + 40% vom Wert
Baumwollwaren:		
Baumwollgarn, ungefärbt, unter Nr. 90[9])	5% + 1/4% v. Wert für jede Nr.	5% + 3/10% v. Wert für jede Nr.
do. über Nr. 90	25%	32%
Baumwollgarn, gefärbt, unter Nr. 90	10% + 1/4% v. Wert für jede Nr.	10% + 3/10% v. Wert für jede Nr.
do. über Nr. 90	30%	37%
Baumwollgewebe, bedruckt oder farbig, unter Nr. 90	15% + 5/16% für jede Nr.	16% + 35/100% für jede Nr.
do. über Nr. 90	40%	47 1/2%
Maschinen:		
Motoren, Ventilatoren, Lokomotiven, Heizapparate	30%	35%
Dampfturbinen	15%	20%
Stickereimaschinen	30%	30%

Uhren: [10])

Größer als 1 1/2 inch.	$ 1.25 das Stück
1 2/10—1 1/2 „	„ 1.40 „ „
1—1 2/10 „	„ 1.55 „ „
9/10—1 „	„ 1.75 „ „
8/10—9/10 „	„ 2.— „ „
6/10—8/10 „	„ 2.25 „ „
weniger als 6/10 „	„ 2.50 „ „

Falls eine Uhr obiger Größe nur einen oder keinen Rubin hat, erfolgte eine Ermäßigung von 40%. Uhren mit mehr als 7 Rubinen zahlen zu obigem Zoll noch 15 cents für jeden Rubin, der über den siebten hinausgeht.

Jede Uhr, die auf Temperatur reguliert ist, zahlt 1 $ Zuschlag.

---

[8]) Der Stückzoll und der Wertzoll zusammen machen zwischen 93 % und 144 % vom Werte aus.

[9]) Beim Tarif von 1922 war die Grenze bei Baumwollgarnen auf No. 80 festgesetzt. Die Prozente werden vom Wert berechnet.

[10]) Im Tarif von 1922 waren die Uhren nicht so detailliert aufgeführt. Uhrgehäuse, Uhrenteile und Schiffschronometer zahlen 45 % des Wertes (Botschaft des Bundesrates vom 9. Januar 1925, S. 26).

Jede Uhr, die mehr als 47 Stunden läuft, ohne aufgezogen zu werden, zahlt 1 $ Zuschlag.

Jede Uhr mit mehr als 17 Rubinen zahlt $ 10.75 Zoll.

	Tarif 1922	Tarif 1930
Bijouterie:		
Schmucksachen aus Gold und Platin	80%	80%
Aluminium:		
Aluminium, Aluminiumabfall und Legierungen in roher Form	5 cents per Pfd.	4 cents per Pfd.
do. in Rollen, Platten	9 cents per Pfd.	7 cents per Pfd.
Schuhe:		
Sohlen oder Riemenleder	frei	12½%
Seitenleder	frei	15%
Stiefel, Schuhe	frei	20%
Farbwaren:		
Farben, Farbstoffe	45% + 7 cts. per Pfd.	45% + 7 cts. per Pfd.
Beizen		
künstl. Indigo		20% + 3 cts. per Pfd.
Strohwaren:		
Geflechte, Borten, Spitzen ungebleicht	15%	15%
do. gebleicht, gefärbt	20%	25%
Genanntes, aber Kunstseide enthaltend	20%	45%
Hüte, Mützen, nicht geformt oder garniert	35%	25% + 25 cts. p. Dtzd.
do. geformt und garniert	50%	50% + $ 2.50 p. Dtzd.
Nahrungsmittel:		
Käse (Emmenthaler)	7½ cts. p. Pfd. mindestens 37½ %	7 cts. p. Pfd. mindestens 35%
Schokolade ungezuckert	17½%, mindestens 2 cts. per Pfd.	3 cts. per Pfd. Nettogewicht
Schokolade gezuckert	17½%, mindestens 2 cts. per Pfd.	4 cts. per Pfd.

Nebst diesen Ansätzen sind noch einige Grundlagen von Bedeutung, unter anderen diejenige zur Bestimmung des zollpflichtigen Warenwertes. Entweder wird zur Berechnung der Auslandswert oder der Ausfuhrwert herbeigezogen, je nachdem welcher der höhere ist; falls diese für den Ab-

schätzungsbeamten nicht feststellbar sind, kommt der Wert in den Ver. Staaten in Betracht. Ferner muß jeder eingeführte Artikel genau bezeichnet werden, und dessen Verpackung soll in englischen Worten so markiert werden, daß daraus das Ursprungsland des Artikels eindeutig hervorgeht. Bei Nichtbeachtung dieser Vorschriften wird die Sendung wieder retourniert, oder es erfolgt ein Zuschlag von 10 % des Wertes zum tarifmäßigen Zoll.

Aus dieser nur summarisch zusammengestellten Liste stellt sich heraus, daß einige dieser neuen Zollsätze für unsere Produkte geradezu prohibitive Wirkung haben müssen, was für unsern Handel mit den U. S. A. eine neue Belastung bedeutet, und durch die neuesten handelsstatistischen Angaben bereits erwiesen ist. Wenn auch heute die weiteren Folgen nur auf Schätzungen beruhen, so steht doch außer Frage, daß unser Export nach der nordamerikanischen Union einen wesentlichen Teil einbüßen wird; wie groß dieser Teil sein wird, werden im Laufe der Jahre die Statistiken ergeben. Zwar sind bereits die entsprechenden Zahlen für die Jahre 1930 bis und mit 1932 bekannt, die durchwegs einen scharfen Rückgang des schweizerischen Exportes nach den Ver. Staaten erkennen lassen. In welchem Maße die einzelnen Industrien betroffen wurden, geben nachstehende Zahlen ein anschauliches Bild.

	(ganze Jahre)				(in Jahreshälften)		
Ausfuhr	1929	1930	1931	1932	1930 I	1930 II	1931 I
Uhren	64,9	30,7	13,2	6,9	20,9	9,8	6,1
Stickereien	13,4	10,4	7,3	4,7	3,1	7,3	4,0
Kunstseide	4,5	2,5	1,2	0,4	1,7	0,8	1,1
Schuhe	5,9	4,1	2,6	0,7	2,8	1,3	1,4
Schokolade	0,5	0,1	0,1	0,05	0,06	0,04	0,02
Anilinfarben	10,5	5,7	7,2	5,8	3,0	2,7	3,6

Diese Angaben sind jedoch mit äußerster Vorsicht zu beurteilen und dürfen auf keinen Fall bedingungslos herangezogen werden, denn kurz vor dem Inkrafttreten des ameri-

kanischen Zolltarifs setzte im Frühjahr 1930 die vorsorgliche Eindeckung ein, die unsern Export vorübergehend noch anschwellen ließ. Daraufhin folgte ein schroffes Sinken, wie folgende Zahlen klar beweisen:

Ausfuhr nach U.S.A. (in Mill. Fr.).

	Uhren (Pos. 925/936e[3])				Stickereien (Pos. 376, 384/389, 421, 451, 486)			
	1929	1930	1931	1932	1929	1930	1931	1932
April	4,6	5,3	1,1	0,7	1,0	1,6	0,6	0,3
Mai	5,5	6,9	1,1	0,5	1,6	1,1	0,5	0,2
Juni	7,6	2,6	1,4	0,5	1,5	0,7	0,7	0,3
Juli	6,8	0,9	1,0	0,4	1,6	0,7	0,5	0,3
August	6,6	1,3	1,1	0,4	1,4	0,6	0,9	0,4
September	7,0	1,6	1,3	0,8	1,3	0,6	0,8	0,4

	Maschinen u. Bestandteile (Pos. 879/904)				Anilinfarben (Pos. 1098)			
	1929	1930	1931	1932	1929	1930	1931	1932
April	0,4	0,4	0,1	0,1	0,9	0,3	0,5	0,5
Mai	0,5	0,3	0,1	0,1	0,6	0,2	0,5	0,2
Juni	0,3	0,2	0,1	0,0	0,7	0,3	0,4	0,1
Juli	0,4	0,4	0,3	0,0	0,8	0,2	0,6	0,2
August	0,4	0,2	0,1	0,0	1,3	0,7	0,7	0,7
September	0,4	0,2	0,1	0,1	1,3	0,4	0,8	0,9

Gesamtausfuhr der Schweiz nach U.S.A.
(in Mill. Fr.).

	1929	1930	1931	1932
April	18,1	16,9	8,2	4,2
Mai	16,7	14,9	7,9	3,3
Juni	19,3	10,1	6,3	3,1
Juli	19,7	9,2	6,8	3,5
August	20,9	9,7	7,7	4,0
September	20,4	10,0	7,0	5,0

Anhand all dieser statistischen Angaben dürfte es keinem Zweifel unterliegen, daß die amerikanischen Zollerhöhungen für den schweizerischen Export ein schweres Hindernis bedeuten. Es wäre aber gegenwärtig noch verfrüht, die Einwirkungen des neuen Tarifs abschließend beurteilen zu

wollen. Zudem darf der starke Rückgang nicht ausschließlich als direkte Folge der Zollerhöhungen gebucht werden, da die forcierten Exporte des Vorjahres, sowie die in den Ver. Staaten herrschende Wirtschaftskrise ebenfalls eine bedeutende Rolle spielen.

Einer interessanten Untersuchung hat sich die amerikanische Zolltarifkommission unterzogen, indem sie festzustellen versuchte, in welchem Ausmaß sich Rückwirkungen auf das Ausland überhaupt geltend machen werden. Das Resultat verdient insofern Beachtung, als für die Schweiz 30 % unveränderte Ansätze, 62 % Erhöhungen und nur 8 % Ermäßigungen berechnet wurden. Während die Verhältnisse für England, Deutschland, Holland und Belgien bedeutend günstiger sind, trafen die stärksten Erhöhungen neben der Schweiz noch Italien, Spanien, Frankreich und Dänemark, woraus sich die Haltung der einzelnen Länder erklären läßt und die Intensität des Protestes entsprechend verschieden ausfiel.

Unwillkürlich griff man die Frage auf, ob irgendwelche Aussichten und Möglichkeiten bestehen, dem Vorgehen der Ver. Staaten wirksam entgegentreten zu können; steht der Schweiz in dieser Beziehung irgend ein Weg offen? Da auf rechtlichem Wege nichts zu machen ist, wurde bereits in den ersten Wochen der Gedanke eines Boykotts gegen alle amerikanischen Waren aufgeworfen. Ein solcher Wirtschaftsboykott kann, wie man es aus der neuesten Geschichte Indiens weiß, eine sehr empfindliche Waffe sein, die allerdings den wirtschaftlichen Kampf sehr schnell auch auf das politische Gebiet ausdehnt. Hierbei ist aber nicht zu vergessen, daß unser Land in Bezug auf Bevölkerungszahl mit Indien keinen Vergleich aushält. Die Schweiz mit ihren 4 Millionen Einwohnern wird niemals einen wirksamen Boykott, der auf die U. S. A. den erwarteten Einfluß ausüben kann, durchführen können. Wir sahen, daß die Schweiz 1929 für nahezu 300 Mill. Franken amerikanische Waren aufnahm, denken

wir uns diese Summe um einen Drittel, also um rund 100 Mill. Franken, durch Boykott reduziert, was ziemlich hoch gegriffen ist, so ist diese Schädigung des amerikanischen Exportes (kaum 1 %) eine verschwindend geringe, wenn man bedenkt, daß sich letzterer 1929 auf über 5 Milliarden Dollars belief. Kehren wir das Verhältnis um — denn daß ein offener Boykott amerikanischer Waren drüben mit den gleichen Mitteln erwidert würde, ist wohl selbstverständlich —, so ergibt sich eine ganz andere Lage zu unsern Ungunsten. Von einem Gesamt-Export von 2104 Mill. Franken gingen 1929 207 Mill. oder fast 10 % nach den Ver. Staaten. Deshalb kann man nicht ohne ernsthafte Bedenken an eine derartige Kampfmethode zwischen uns und den U. S. A. denken. Es ist eine alte Tatsache, daß der wirtschaftlich Schwächere fast immer das Nachsehen hat. Die Leistungsfähigkeit unserer Exportindustrien wird auf eine harte Probe gestellt werden, und es wird doppelte Anstrengungen erfordern, um sich trotz der hohen Zölle auf dem amerikanischen Markt behaupten zu können, was immer noch ratsamer erscheint, als die Handelsbeziehungen mit den U. S. A. schroff abzubrechen. Immerhin ist gegen amerikanische Artikel eine gewisse Abneigung, die ohne Organisation im Publikum selber entstanden ist, nicht zu verkennen.

Gesamteinfuhr aus den U. S. A.

(in Mill. Fr.).

	1929	1930	1931	1932
April	22,0	18,9	15,0	11,0
Mai	21,4	16,9	13,0	10,1
Juni	19,2	16,3	14,6	9,8
Juli	22,4	17,0	13,6	9,4
August	20,7	14,1	13,4	8,2
September	17,9	16,9	14,1	8,2

Es wäre aber völlig falsch, wollte man den ganzen Wertrückschlag der Einfuhr der Abneigung gegen amerikanische

Waren zuschieben. Faktoren, wie der enorme Preisfall in Getreide und Rohstoffen, sowie die gegenüber Vorjahren geringere Kaufkraft der Schweiz infolge der Wirtschaftskrise sind noch ausschlaggebender.

Wie eine nachfolgende genaue Untersuchung der wichtigsten Einfuhrwaren aus den U. S. A. nach Monaten ergibt, trifft diese Abneigung nur Automobile und Benzin, also die Fabrikate, während der Import von Lebensmitteln und Rohstoffen[11]) davon nicht betroffen wird.

Einfuhr aus den U. S. A.
(in Mill. Fr.).

	Weizen (Pos. 1)				Rohbaumwolle (Pos. 341)			
	1929	1930	1931	1932	1929	1930	1931	1932
April	2,4	1,5	0,6	0,3	2,2	1,5	1,0	0,7
Mai	1,2	1,3	0,3	0,2	1,5	1,1	0,6	0,6
Juni	1,0	1,1	0,7	0,7	1,8	1,1	0,7	0,7
Juli	2,4	2,4	1,3	0,6	1,1	0,9	0,9	0,7
August	3,5	1,8	1,8	0,5	1,0	0,7	0,5	0,5
September	2,6	3,6	3,6	0,4	0,9	1,3	0,5	0,7

	Rohkupfer (Pos. 815)				Automobile (Pos. 914a-g)			
	1929	1930	1931	1932	1929	1930	1931	1932
April	1,4	1,4	0,7	0,2	5,8	4,5	3,9	3,0
Mai	1,9	1,3	0,5	0,1	5,2	3,9	3,6	3,0
Juni	1,3	1,6	0,9	0,2	4,7	2,7	3,9	2,7
Juli	3,0	1,5	0,7	0,3	4,5	2,7	2,9	2,4
August	0,8	1,2	0,4	0,0	3,1	1,7	2,6	2,5
September	2,1	1,2	0,1	0,0	2,4	1,8	2,3	1,4

	Benzin (Pos. 1065b)			
	1929	1930	1931	1932
April	2,1	2,1	1,2	0,6
Mai	2,4	2,3	1,0	0,9
Juni	2,5	2,5	1,3	0,4
Juli	2,7	2,3	1,0	0,6
August	2,9	1,6	1,1	0,4
September	2,6	1,6	0,6	1,1

[11]) Der Wertrückgang des Rohbaumwolle- und Rohkupfer-Imports ist bedingt durch den außergewöhnlichen Preistiefstand.

Sollten die zu befürchtenden ungünstigen Auswirkungen wenigstens zum Teil abgewandt werden, dann kann es nur in der Form geschehen, daß sich die vom Zolltarif betroffenen Staaten Europas zusammenfinden, um in einer weitgehenden wirtschaftlichen Zusammenarbeit eine Besserung zu erwirken.

Als wirksames Abwehrmittel wurde ferner eine Erhöhung der schweizerischen Einfuhrzölle auf amerikanischen Produkten erwähnt, und endlich wurde auch die Möglichkeit einer Importumsatzsteuer von 100 % auf amerikanische Motorfahrzeuge eingehend beraten. Es muß aber wieder betont werden, daß das Kontingent amerikanischer Waren, welches nach der Schweiz kommt, so gering ist, daß es für die U. S. A. kaum spürbar ist.

Darüber hinaus stehen eigentliche handelspolitische Mittel gegenüber den Ver. Staaten nur beschränkt zur Verfügung. Wir sehen, daß die Schweiz mit der Union zur Zeit überhaupt nicht einmal ein vertragliches Meistbegünstigungsverhältnis besitzt; seit 1900 behandeln sich die beiden Länder lediglich de facto auf dem Fuß der Meistbegünstigung. Die U. S. A. haben also den großen Vorteil, im Genuß sämtlicher niedriger Zollansätze zu sein, die die Schweiz mit andern Ländern auf dem Wege der Tarifverträge abgemacht hat.

Nun ist aber bekannt, daß der Hawley-Smoot-Tarif (so benannt nach dem Senator Smoot, Vorsitzender der Finanzkommission, und dem republikanischen Abgeordneten Hawley), wie er heute Gesetz ist, nicht in jeder Beziehung den Wünschen des gegenwärtigen Präsidenten Hoover entspricht. Aus diesem Grunde legte er denn auch sehr viel Gewicht auf eine administrative Bestimmung des Zollgesetzes, die sogenannte „flexible provision", die für die Schweiz von großer Bedeutung sein kann. Diese Bestimmung, die ursprünglich vom ehemaligen Präsidenten Harding stammt und bereits im Zollgesetz von 1922 vorhanden war, ermächtigt den Präsidenten der U. S. A., die Zölle auf dem

Dekretswege bis um die Hälfte zu erhöhen oder zu ermäßigen. Für die Beibehaltung dieser Vorschrift mußte sich Präsident Hoover und das Repräsentantenhaus mit aller Macht einsetzen, da der Senat die Kompetenz zu jeglicher Zolländerung ebenso entschieden dem Parlament zuhalten wollte. Das Gesetz schreibt nun vor, daß bei Annahme eines Gesuches die Tarifkommission vorerst im Inland und Ausland Erhebungen über die Produktionskosten durchzuführen habe. Daraufhin hat sie einen Bericht auszuarbeiten und dem Präsidenten, der noch den endgültigen Entscheid zu fällen hat, den Antrag zur event. Abänderung des in Frage stehenden Zollsatzes zu stellen. Die Initiative zu einer Abänderung kann entweder von dem Präsidenten, von den Kammern, von der Kommission selber oder neuerdings von den Interessenten ausgehen. Obwohl von 1922 bis 1928 auf zahlreiche Gesuche hin nur 5 Herabsetzungen und in 19 Fällen sogar Zollerhöhungen erfolgten, kann die Schweiz von der Dehnbarkeitsklausel in Zukunft vielleicht doch einige Milderungen erwarten.

Wenn ich gleich zu Beginn dieses Kapitels ausführte, daß die Ver. Staaten unabhängig von den übrigen Nationen ihre eigene Politik verfolgen, so will ich noch kurz auf deren Ursachen eintreten. Wir sahen bereits, daß sich der Tarif anfangs aus protektionistischen Forderungen der amerikanischen Landwirtschaft entwickelte, es steht aber außer Frage, daß noch weitere Faktoren von primärer Bedeutung mitwirkten. Vor allem ist es eine in solchem Maße noch nie gekannte Arbeitslosigkeit, die nach offiziellen Zählungen weit mehr als 5 Millionen Arbeiter betrifft. Die U. S. A. suchten diesem drohenden Umstand zu begegnen, indem die große Warenzufuhr reduziert werden soll, um dadurch den Einheimischen vermehrte Arbeitsmöglichkeit zu verschaffen. Eine analoge Darstellung gab auch der amerikanische Gesandte in Paris, er erklärte, daß Amerika für nahezu 40 Millionen Arbeiter zu sorgen habe, die durchschnittlich alle ein

hohes Einkommen beziehen. Trotz den großen Bemühungen zu ausgedehntester Rationalisierung in der Produktion seien die Herstellungskosten vieler Artikel noch höher als diejenigen des Auslandes, weshalb ein Ausgleich durch den neuen Zolltarif erforderlich gewesen sei. Diese einfache Überlegung scheint im ersten Moment ihre Richtigkeit zu haben; erst wenn man die Gegenargumente näher ins Auge faßt, kommt man zu einer andern Überzeugung, die der Absicht der U. S. A. völlig widerspricht. Mit unfehlbarer Sicherheit wird sich schon nach geraumer Zeit die erwartete Einfuhrverminderung einstellen. Das Ausland wird dadurch an Kaufkraft erheblich einbüßen, was sich einerseits unmittelbar auch wieder in einer Einschränkung der Einfuhr zeigen wird. Diese unabwendbare Folge steht zu dem Expansionsdrang der Ver. Staaten in offenem Widerspruch: Der Export wird zurückgehen, und damit in Verbindung die Arbeitslosigkeit noch größere Formen einnehmen. Es ist unmöglich, daß ein Staat, der sich auf die Dauer einseitig nach außen abschließen kann, indem er die Einfuhr zurückdämmt, um zugleich die Ausfuhr zu steigern und eine stark aktive Kapitalbilanz gegenüber dem Ausland aufrecht zu erhalten. Schulden und Forderungen müssen im internationalen Wirtschaftsverkehr in irgend einer Weise einmal durch Güterübertragungen ausgeglichen werden. Wir sehen, daß alle Länder heute wirtschaftlich aufeinander angewiesen sind und dies ganz besonders die Schweiz. Da der Absatz im Inland viel zu klein ist, hat unter den fortschreitenden Zollerhöhungen unser Land besonders empfindlich zu leiden; anderseits wird aber die Wirkung, die sich die amerikanische Regierung von ihren Zollerhöhungen für ihr Land verspricht, wohl auch nicht eintreffen.

IV. Schluß.

Verfolgt man die schweizerischen Ein- und Ausfuhrverhältnisse während der letzten 30 Jahre, wie sie sich aus der nachfolgenden Aufzeichnung ergeben, so kann man sich von den lebhaften Handelsbeziehungen, die wechselseitig gepflegt wurden, überzeugen. Bis zum Ausbruch des Weltkrieges konnte die Schweiz im Warenverkehr mit den U. S. A. sogar einen recht ansehnlichen Ausfuhrüberschuß verzeichnen. Abgesehen von der abnormalen Periode, der Kriegs- und ersten Nachkriegsjahre verlief sodann die schweizerisch-amerikanische Ein- resp. Ausfuhr wieder regelmäßig auf der Höhe von rund 200 Mill. Franken. Erst durch die außerordentliche Beeinflussung durch die Weltwirtschaftskrise und insbesondere als unvermeidliche Folge des heftig umstrittenen neuen Zolltarifs von 1930 erlitt sowohl Import als Export eine starke Einbuße.

(Goldtransaktionen inbegriffen.)

Wenn man bedenkt, welche Massen schweizerischer Produkte in den Ver. Staaten Aufnahme finden, so drängt sich die Frage auf: Wie werden sich die Handelsbeziehungen der beiden Länder untereinander in Zukunft gestalten? Dieses Problem ist umso wichtiger, als es für die Schweiz alles weniger als gleichgültig sein kann, ob sie für 200 Mill. mehr oder weniger exportieren kann. Angenommen, der Markt der Ver. Staaten würde sich uns gegenüber vollkommen verschließen, so würden wir rund $^1/_{10}$ unserer gesamten Ausfuhr verlieren, die Einfuhr dagegen würde sich nur unwesentlich verringern (Rohstoffe) und müßte ganz einfach auf ein anderes Land verlegt werden. Auch wenn es keine leichte Aufgabe ist, für die Aufnahmefähigkeit eines überseeischen Staates Prognosen zu stellen, so ist man doch gezwungen, irgendwelche Anhaltspunkte zu bekommen. Diese lassen sich am ehesten aus der Wirtschaftslage, der gegenwärtigen Konjunktur eines Landes, erkennen.

Ganz auf ähnliche Weise wie alle Staaten verlor auch die nordamerikanische Union die Herrschaft über ihren Markt. Mit welcher Vehemenz die Wirtschaftskrise, die ihren Grund hauptsächlich in einer unvergleichlichen Überproduktion hat, über die amerikanischen Industrien hereingebrochen ist, ergibt sich aus dem jähen Abfallen der Produktions-Indices einiger ihrer Industrien. Der allgemeine Produktionsindex, der im Juni 1929 mit 127 seinen höchsten bisherigen Stand erreicht hatte (1928: 111, 1927: 106), stand Ende Dezember noch auf 99. Wie radikal der Produktionsrückgang in einigen Industrien war, beweisen die nachstehenden Ziffern:

Produktions-Index:	Juni 1929	Dez. 1929
Eisen- und Stahlindustrie	155	90
Gummi-Industrie	162	80
Auto-Industrie	162	49
Zement - Ziegel - Glas	134	117

Es ist augenfällig, daß der amerikanische Markt auf längere Zeit hin selbst schon versorgt ist, die Schweiz also froh sein muß, wenn sie ihren bereits bestehenden Absatz nach den U. S. A. mit Mühe und Not erhalten kann. Mit großer Wahrscheinlichkeit wird er noch weiter abnehmen und zwar solange, bis auf dem Weltmarkte geregeltere Verhältnisse auftreten, die Folgen der Überproduktion verschwunden sind, d. h. sich Angebot und Nachfrage wieder ausgeglichen haben. Nun aber glauben die Ver. Staaten dieser natürlichen Wirtschaftsgenesung vorgreifen zu können, indem sie die Krise durch künstlichen Eingriff, Errichtung hoher Schutzzölle, beheben wollen. Dadurch verschlechtern sich die Aussichten der schweizerischen Exporteure auf eine Besserung des Außenhandels nach den Ver. Staaten noch mehr.

Und dennoch soll nichts unterlassen werden, was den Handelsbeziehungen der Schweiz zu den Ver. Staaten neuen Impuls verschaffen könnte. Bereits im Jahre 1908 wurde eine Institution geschaffen, die den schweizerischen Export fördern sollte; es war die schweizerische Zentrale für das Ausstellungswesen mit Sitz in Zürich. Analoge Organisationen gliederten sich ihr an, so das Nachweisbureau für den Bezug und Absatz von Waren und das Bureau industriel suisse in Lausanne, das im Jahre 1919 gegründet wurde. Um die Arbeit rationeller und wirksamer zu gestalten, schlossen sich alle drei im Jahre 1927 zusammen und bilden heute die Zentrale für Handelsförderung. Wie wichtig eine solche Institution ist, ersieht man schon aus dem bundesrätlichen Beschluß, der eine jährliche Subvention von Fr. 150,000 dieser Handelszentrale zuerkennt. Es ist natürlich ausgeschlossen, den effektiven Nutzen rein zahlenmäßig festzulegen; aber welche Dienste sie speziell im Verkehr mit den Ver. Staaten schon geleistet hat, ergibt sich zur Genüge aus der Presse. Besonders auf internationale Ausstellungen hin, wie sie z. B. im August 1930 in New York stattfanden, lenkt sie das

Augenmerk des Schweizer Industriellen. Diese jährlich wiederkehrende International Exposition of American Import Trade, dessen Organisationskomitee Persönlichkeiten aus der Hochfinanz, aus den Handels-, Industrie- und Großimportzentren New Yorks aufweist, hat zum Zweck, dem ausländischen Fabrikanten und Kaufmann Gelegenheit zu verschaffen, seine Produkte vorteilhaft an die amerikanischen Käuferkreise zu bringen und seine Geschäftsbeziehungen auszubauen und zu festigen. Dies ist der gegebene Moment, wo die Schweizer Industrie versuchen kann, einen Teil des verlorenen Absatzes wieder zu gewinnen. Ferner werden die wirtschaftlichen Interessen der Schweiz durch die Konsulate in den Ver. Staaten vertreten. Eine schweizerische Handelskammer ermangeln wir noch, dafür besteht im Konsularkreis New York eine beratende Körperschaft unter dem Namen Swiss Trade Council, eine Art Konsulbeirat, dessen Aufgabe darin besteht, dem Konsul Informationen kaufmännischer und industrieller Natur zu geben, die an die schweizerische Zentrale für Handelsförderung weitergeleitet werden, und dieser so die Möglichkeit geben, sich ein Urteil über die Import-Möglichkeiten der Union zu machen. In regelmäßigen Zeitabständen erscheinen sodann die Konsularberichte, die, soweit sie von allgemeinem Interesse sind, im schweizerischen Handelsamtsblatt publiziert werden.